

**PERBANDINGAN PREFERENSI ANGGOTA PEREMPUAN  
TENTANG KINERJA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO  
SYARIAH GEMI DAN BMT DI YOGYAKARTA**



Oleh:  
Budi Kolistiawan  
NIM: 09233547

**TESIS**

Diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga  
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh  
Gelar Magister Studi Islam

**YOGYAKARTA  
2011**

## **PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Budi Kolistiawan, S.Pd  
NIM : 09233547  
Jenjang : Magister  
Program Studi : Hukum Islam  
Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa nasakah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 28 Juni 2011  
Saya yang menyatakan,

Budi Kolistiawan, S.Pd  
NIM: 09233547

## PENGESAHAN

Tesis berjudul : PERBANDINGAN PREFERENSI ANGGOTA PEREMPUAN  
TENTANG KINERJA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO  
SYARIAH GEMI DAN BMT DI YOGYAKARTA

Nama : Budi Kolistiawan, S.Pd  
NIM : 09233547  
Jenjang : Magister  
Prodi : Hukum Islam  
Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syariah  
Tanggal Ujian : 28 Juni 2011

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Studi Islam.

Yogyakarta,.....  
Direktur,

Prof. Dr. H. Khoiruddin, M.A.  
NIP.19641008 199103 1 002

## PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Tesis berjudul : PERBANDINGAN PREFERENSI ANGGOTA PEREMPUAN  
TENTANG KINERJA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO  
SYARIAH GEMI DAN BMT DI YOGYAKARTA

Nama : Budi Kolistiawan, S.Pd  
NIM : 09233547  
Jenjang : Magister  
Prodi : Hukum Islam  
Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syariah

telah disetujui tim penguji ujian munaqosah

Ketua : Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A. ....

Sekretaris : Drs. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si .....

Pembimbing/Penguji : Dr Misnen Ardiansyah, S.E., M.Si. ....

Penguji : Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, S.Ag., M.Ag. ....

diuji di Yogyakarta pada hari Selasa tanggal 28 Juni 2011

Waktu : 12.30 – 13.30 WIB

Hasil/Nilai : A-/3,50

Predikat : Memuaskan/Sangat Memuaskan/Cumlaude\*

*\*coret yang tidak perlu*

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.  
Direktur Program Pascasarjana  
UIN Sunan Kalijaga  
Yogyakarta

*Assalamu'alaikum wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul:

**PERBANDINGAN PREFERENSI ANGGOTA PEREMPUAN  
TENTANG KINERJA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH  
GEMI DAN BMT DI YOGYAKARTA**

yang ditulis oleh:

Nama : Budi Kolistiawan, S.Pd  
NIM : 09233547  
Jenjang : Magister  
Program Studi : Hukum Islam  
Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syariah

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister Studi Islam.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Yogyakarta, 25 Juni 2011  
Pembimbing,

*Dr. Misnen Ardiansyah, SE, M.Si.*  
NIP. 150300993

## ABSTRAK

Tesis yang saya susun ini meneliti masalah kinerja di lembaga keuangan mikro syariah. Seberapa jauh tingkat kinerja dalam lembaga keuangan syariah tersebut tertuang dalam tesis ini. Untuk mengetahui tingkat kinerja lembaga keuangan mikro syariah, penyusun membandingkan beberapa lembaga keuangan mikro syariah di Yogyakarta. Lembaga yang penyusun bandingkan ada empat lembaga sebagai sampel penelitian, yaitu lembaga keuangan mikro syariah GEMI, BMT Artha Amanah, BMT Tamziz, BMT PAS (Projo Artha Sejahtera).

Pendekatan metodologi dalam penelitian ini menggunakan kuantitatif diskriptif. Penelitian ini di rancang untuk mengamati dan menganalisa bagaimana pengaruh pemberdayaan usaha terhadap efektifitas kinerja pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah. Kemudian dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan syariah yang lain yang tidak menggunakan pemberdayaan usaha. Pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini menggunakan analisis uji beda t (t-test). Uji beda t (t-test) dapat dilakukan jika data berdistribusi normal, dan apabila data tidak berdistribusi normal maka dilakukan dengan analisis uji non parametrik dengan metode uji beda rata-rata *Mann-Whitney Test* dengan menggunakan program SPSS 13.00 *for windows*.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, Terjadi peningkatan perkembangan pembiayaan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI dibandingkan dengan BMT di Yogyakarta. Hal tersebut didukung hasil penelitian yang menunjukkan bahwa sebagian besar anggota GEMI pada kategori sangat baik, sedangkan anggota BMT menunjukkan sebaliknya, yaitu sebagian besar anggota perempuannya mempunyai pembiayaan pada kategori kurang. Pemberdayaan usaha dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI berpengaruh positif terhadap efektifitas kinerja produk pembiayaan dibandingkan dengan lembaga BMT yang tidak melakukan pemberdayaan. Kedisiplinan anggota perempuan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI lebih bertanggung jawab dari pada anggota perempuan di lembaga BMT di Yogyakarta.

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi positif dalam dunia keuangan dan perbankan Islam. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa masyarakat miskin terutama kaum perempuan apabila diberdayakan dapat meningkatkan perekonomian mereka. Kepada pemerintah hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dalam penentuan kebijakan baik di sektor ekonomi maupun di sektor perbankan.

## KATA PENGANTAR

أحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وعلى آله  
وصحبه أجمعين .أما بعد.

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan seru sekalian alam yang setia membimbing hamba-hamba-Nya. Atas bantuan dan tuntunan-Nya penyusunan tesis dengan judul “Perbandingan Preferensi Anggota Perempuan tentang Kinerja Lembaga Keuangan Mikro Syariah GEMI dan BMT di Yogyakarta” dapat diselesaikan.

Penyusun telah berusaha menampilkan tesis ini dalam kondisi yang terbaik dan setepat mungkin, namun karena keterbatasan dan kelemahan yang ada, pasti terbuka kemungkinan kesalahan. Untuk itu penyusun mengharap masukan positif dari semua pihak untuk perbaikan tesis ini.

Dengan penuh kerendahan hati, penyusun menyampaikan terima kasih yang tidak terhingga kepada semua pihak yang langsung maupun tidak langsung, turut andil dan memotivasi penyelesaian tesis ini, antara lain kepada :

1. Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Bapak Prof. Dr. H. Musa Asy'arie yang telah memberi kesempatan kepada penyusun untuk dapat belajar dan menggali ilmu pada almamater yang beliau pimpin.
2. Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Bapak Prof. Dr. H. Khoeruddin Nasution, M.A., yang telah mendorong penyusun dan juga mahasiswa pada umumnya agar mampu mengembangkan keilmuan khususnya tentang keuangan dan perbankan syariah

3. Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A. selaku Ketua Prodi Hukum Islam, Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, yang telah mengarahkan dan banyak memberikan bekal ilmu serta inspirasi kelimuan keuangan dan perbankan syariah kepada penyusun
4. *Dr. Misnen* Ardiansyah, SE, M.Si., selaku Pembimbing yang telah berusaha dengan sabar dan cermat membimbing dan mengarahkan penyusun untuk menyelesaikan penelitian ini
5. Seluruh Dosen Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah berkenan mentransfer dan membuka cakrawala ilmu pengetahuan kepada penyusun
6. Pimpinan dan seluruh Karyawan Baitul Mal Wat Tamwil Yogyakarta, dan lembaga keuangan syariah GEMI (Gerakan Ekonomi Kaum Ibu)
7. Kedua orang tuaku dan seluruh keluarga tercinta yang memberi dukungan kepada penyusun yang tak henti-hentinya mendukung penyusun secara materiil maupun spirituil agar segera menyelesaikan tesis.
8. Adik Rina Eka Siswantini, Amd.Kebid. Yang selalu menjadi suport untuk menyelesaikan tesis ini

Akhirnya, semoga tesis ini membawa manfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Amin.

Penyusun

Budi Kolistiawan, S.Pd.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	ii
<b>PENGESAHAN DIREKTUR</b> .....	iii
<b>PERSETUJUAN TIM PENGUJI</b> .....	iv
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	9
D. Manfaat Penelitian .....	9
E. Hipotesis .....	10
F. Kajian Pustaka .....	10
G. Kerangka Teori .....	21
H. Metodologi Penelitian .....	32
<b>BAB II : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	38
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	38
B. Hasil Penelitian .....	56
C. Pembahasan .....	71

<b>BAB III : PENUTUP</b> .....	83
A. KESIMPULAN .....	83
B. SARAN.....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	86
<b>LAMPIRAN</b> .....	87

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1	Perbedaan antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional menurut Antonio.
Tabel 2	Indikator Instrumen Penelitian
Tabel 3	kisi-kisi pedoman wawancara
Tabel 4	Susunan pengurus BMT PAS
Tabel 5	Susunan Pengelola BMT PAS
Tabel 6.1	Karakteristik Berdasarkan Status Pernikahan
Tabel 6.2	Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan
Tabel 6.3	Karakteristik Berdasarkan Jenis Usaha
Tabel 6.4	Karakteristik Berdasarkan jumlah Anggota Keluarga
Tabel 6.5	Karakteristik Berdasarkan Total Pembiayaan
Tabel 6.6	Karakteristik Berdasarkan Status Pernikahan
Tabel 6.7	Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan
Tabel 6.8	Karakteristik Berdasarkan Jenis Usaha
Tabel 6.9	Karakteristik Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga
Tabel 6.10	Karakteristik Berdasarkan Total Pembiayaan
Tabel 6.11	Kategorisasi Pembiayaan pada BMT
Tabel 6.12	Kategorisasi Pemberdayaan pada BMT
Tabel 6.13	Kategorisasi Perilaku Nasabah pada BMT
Tabel 6.14	Kategorisasi Pembiayaan pada GEMI
Tabel 6.15	Kategorisasi Pemberdayaan pada GEMI
Tabel 6.16	Kategorisasi Perilaku Nasabah pada GEMI
Tabel 6.17	Hasil Uji Normalitas
Tabel 6.18	Hasil Uji Beda Pembiayaan
Tabel 6.19	Hasil Uji Beda Pemberdayaan
Tabel 6.20	Hasil Uji Beda Perilaku Nasabah

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Lembar Kuisisioner
- Lampiran 3 Hasil olah data Statistik
- Lampiran 4 Hasil Wawancara

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Globalisasi membuka peluang untuk berlomba-lomba dalam perekonomian pasar bebas. Hal ini dapat memberikan dampak negatif maupun positif di sektor perekonomian suatu negara, tidak terkecuali negara Indonesia. Paradigma pembangunan ekonomi Indonesia khususnya yang berkembang saat ini selalu mengacu pada pertumbuhan ekonomi, sehingga fokus pembangunan ekonomi nasional mengacu pada usaha mencapai pertumbuhan ekonomi yang setinggi-tingginya.<sup>1</sup> Walaupun dampak dari pertumbuhan ekonomi ini secara teori mampu mengurangi angka kemiskinan, akan tetapi pertumbuhan bukanlah jaminan penuntasan masalah kemiskinan. Pertumbuhan yang tinggi belum menjamin tingkat kemiskinan akan menurun. Bahkan, pertumbuhan bisa jadi tidak ada kaitannya dengan penurunan angka kemiskinan.

Secara konseptual, penuntasan masalah kemiskinan ini harus dilakukan melalui kebijakan yang sistematis dan terprogram. Akan tetapi, secara *faktual* program pengentasan kemiskinan yang dijalankan selama ini selalu terkooptasi oleh sistem yang terlalu pro pada pertumbuhan. Sebagai contoh, ketika pemerintah ingin mengurangi kemiskinan masyarakat desa dengan memberi subsidi di sektor pertanian seperti kredit bersubsidi, pupuk bersubsidi dan sebagainya, semua ini terbentur oleh regulasi dan kebijakan lain yang menuntut pengurangan subsidi atau terbentur oleh sistem ekonomi yang anti subsidi.

Dampak yang terjadi akhir-akhir ini adalah program-program penanggulangan kemiskinan cenderung berfokus pada upaya penyaluran bantuan sosial untuk orang miskin sebagai program kompensasi atas pencabutan subsidi. Program-program tersebut antara lain berupa penyaluran beras untuk rakyat miskin, program jaring pengaman sosial (JPS) untuk orang miskin, bantuan langsung tunai (BLT) dan sebagainya. Upaya seperti ini akan sulit menyelesaikan persoalan kemiskinan yang ada, karena sifat bantuan tidaklah untuk pemberdayaan, bahkan dapat menimbulkan ketergantungan.<sup>2</sup>

Program bantuan yang berorientasi pada kedermawanan pemerintah ini justru dapat memperburuk moral dan perilaku masyarakat miskin. Program bantuan untuk orang miskin seharusnya lebih difokuskan untuk menumbuhkan budaya ekonomi produktif dan mampu membebaskan ketergantungan penduduk yang bersifat permanen. Di lain pihak, program-program bantuan sosial ini juga dapat menimbulkan korupsi dalam penyalurannya.

Jadi, program pembangunan (berbasis pertumbuhan) yang dijalankan pemerintah akhir-akhir ini mengalami banyak kelemahan yang fundamental dalam mengentaskan kemiskinan. Untuk mengubah paradigma pembangunan ini dalam lingkup nasional tidaklah mudah karena membutuhkan upaya jangka panjang yang melibatkan seluruh unsur dalam negara. Di sisi lain, kemiskinan akan terus bertambah dan mungkin tak terpecahkan, sehingga dalam jangka pendek dibutuhkan upaya-upaya atau gerakan penanggulangan kemiskinan yang tumbuh dari kesadaran unsur negara di luar pemerintah, termasuk dalam hal ini mahasiswa

---

<sup>1</sup> [www.infobanknews.com/2010/03/fokus-pembangunan](http://www.infobanknews.com/2010/03/fokus-pembangunan)

sebagai pelopor gerakan itu. Upaya atau gerakan penanggulangan kemiskinan yang dilakukan harus mengacu pada program pemberdayaan masyarakat miskin.

Program pemberdayaan masyarakat miskin harus dirancang berdasarkan analisa yang mendalam tentang kemiskinan dan faktor sosial ekonomi lainnya. Dalam konteks Indonesia dan negara berkembang lainnya, masyarakat menjadi miskin bukan karena malas, melainkan karena produktifitasnya rendah. Produktivitas yang rendah itu diakibatkan oleh kurangnya akses dalam bidang ekonomi (modal), kesehatan dan pendidikan.<sup>3</sup> Tertutupnya akses masyarakat miskin dalam berbagai bidang terutama ekonomi, kesehatan dan pendidikan menyebabkan mereka sulit melakukan mobilitas vertikal dan terjebak dalam lingkaran kemiskinan. Masyarakat miskin tidak punya sumberdaya ekonomi (uang) atau dengan kata lain pendapatannya rendah. Pendapatan rendah menyebabkan tingkat kesehatan dan pendidikan rendah, sehingga produktivitasnya juga rendah. Produktivitas rendah berdampak pada pendapatan yang rendah pula begitu juga seterusnya.

Jadi, salah satu jalan pengentasan kemiskinan adalah dengan cara memutus mata rantai kemiskinan tersebut. Salah satu caranya adalah dengan membuka akses modal kepada masyarakat miskin sehingga mereka dapat meningkatkan pendapatan sekaligus mengakumulasi modalnya hingga semakin meningkat secara bertahap, pada akhirnya kesejahteraan akan terwujud.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> [www.bappenas.go.id/strategi-penanggulangan-kemiskinan-di-indonesia](http://www.bappenas.go.id/strategi-penanggulangan-kemiskinan-di-indonesia)

<sup>3</sup> Mulyo, Sumedi Andono. *Strategi Nasional Penanggulangan Kemiskinan*. (Jakarta: Komite Penanggulangan Kemiskinan 2005).

<sup>4</sup> Arief, Saeful. *Menolak Pembangunanisme*, (Yogyakarta, Pustaka Pelajar 2000).

Kesejahteraan yang meningkat akan meningkatkan pula tingkat pendidikan, kesehatan dan seterusnya.

Akses modal dalam Sistem keuangan (lembaga keuangan, bank beserta regulasinya) yang ada di negara kita saat ini memang dirancang bukan untuk masyarakat miskin. Kebijakan pemerintah terutama dalam memberikan kredit juga kurang memperhatikan aspek sosiokultural, sehingga kebijakan ini justru berperan dalam membentuk stigma dan bahkan budaya malas dan korup pada masyarakat miskin.<sup>5</sup>

Atas dasar itu, skema atau sistem keuangan yang dibangun dalam rangka memperluas akses modal harus berbasis pemberdayaan yang mempertimbangkan aspek sosiokultural masyarakat. Sebelum melangkah lebih jauh untuk menentukan skema atau kebijakan perluasan akses modal kepada masyarakat miskin, satu hal yang sangat penting adalah merumuskan definisi kemiskinan yang tepat untuk mendukung target pengentasan kemiskinan yang akurat. Sebuah definisi yang tidak tepat sama buruknya dengan tanpa definisi sama sekali. Jika sebuah program kemiskinan mengizinkan mereka yang relatif tidak miskin untuk turut serta, maka kaum miskin dengan segera akan tersikut keluar dari program oleh mereka yang keadaannya lebih baik. Definisi ini dirumuskan berdasarkan observasi di lapangan serta dengan mempertimbangkan sumber daya yang ada untuk menjalankan program tersebut. Setelah definisi jelas maka, daftar target atau sasaran program dapat diidentifikasi.

---

<sup>5</sup> Rizki Aji Hertanty, *Jurnal* “Kebijakan Sosial dalam Menanggulangi Masalah Kemiskinan”.selasa 29 Desember 2009.

Permasalahan utama masyarakat miskin dalam mengakses modal adalah ketiadaan jaminan secara materi bagi pemberi modal (kreditor). Masalah inilah yang menyebabkan mereka sampai saat ini tidak tersentuh sama sekali oleh lembaga keuangan yang ada. Hal ini karena lembaga keuangan hanya akan memberikan kredit kepada pihak-pihak yang mampu memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank.

Jadi, skema kredit berbasis pemberdayaan yang tepat bagi masyarakat miskin adalah yang meniadakan jaminan berupa materi dan menggantinya dengan jaminan yang bersifat in-materi. Jaminan itu tak lain adalah berupa modal sosial (social capital) yang terbentuk dalam masyarakat miskin terutama masyarakat desa. Sehingga skema penyaluran modal selain mempertimbangan aspek pemberdayaan juga dirancang dengan mengeksplorasi kekuatan modal sosial yang ada sehingga dapat tercipta kondisi perekonomian yang baik. Perubahan keadaan ekonomi tersebut tidak saja pada persoalan-persoalan mikro tetapi juga pada persoalan-persoalan makro ekonomi.

Kebijakan pemerintah mengenai moneter misalnya dalam hal ini dilakukan oleh Bank Indonesia sangat berpengaruh pada usaha lembaga keuangan tersebut. Kebijakan pemerintah tersebut bahkan tidak jarang harus merubah total kebijakan manajemen bank yang sudah ditetapkan sebelumnya. Banyak lembaga keuangan melakukan perubahan manajemen dananya guna meningkatkan profitabilitasnya, hal ini harus dilakukan oleh lembaga keuangan jika ingin tetap *survive* dan dapat bersaing dengan bank-bank lain.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> <http://artikelekonmi.com/kebijakan-ekonomi-makro.html>

Melihat kondisi seperti itu maka produk pembiayaan yang merupakan salah satu produk *landing* dari sebuah lembaga keuangan, merupakan ujung tombak bagi maju mundurnya sebuah industri perbankan atau lembaga keuangan. Jika kita ibaratkan pembiayaan adalah merupakan nahkoda dari sebuah kapal yang sedang berlayar sebagai fungsi utamanya yaitu mengendalikan jalannya kapal tersebut. Bagian pembiayaan disini adalah merupakan suatu tim yang terlibat langsung dalam kegiatan *landing* dana lembaga keuangan yaitu Direktur Utama, Direktur Manajer, *Account Officer*, dan Administrasi pembiayaan. Sektor pembiayaan memegang peranan yang sangat penting dalam industri manufaktur atau industri dagang atau industri selain bank, pemasaran juga sebagai ujung tombak kegiatan industri yang bersangkutan, maka bagi industri keuangan islam, pembiayaan merupakan ujung tombak lembaga keuangan tersebut dalam meraih laba.

Besar kecilnya laba yang akan diperoleh bank yang bersangkutan tergantung bagaimana para *official* bagian pembiayaan melakukan pengawasan secara ketat, mencari petunjuk sektor-sektor usaha mana saja yang harus mendapat sekala prioritas, sampai secara jeli dalam menganalisa terhadap usaha-usaha yang *prediktable* dan *profitable*. Hal ini membutuhkan struktur organisasi dan sumber daya manusia yang solid dan berkualitas dalam menanganinya. Tidak saja keahlian bidang usaha yang harus dimiliki *official* bagian pembiayaan, namun juga kepribadian yang bersih dan bertanggungjawab, harus pula dimiliki oleh *official* bagian pembiayaan tersebut. Karena bagian pembiayaan merupakan tempat basah artinya tempat yang memungkinkan seseorang untuk melakukan manipulasi

dan korupsi atas operasional yang dijalankan. Oleh karena itu pembinaan intensif dari lembaga keuangan tentunya tidak saja dilakukan terhadap nasabah *landingnya* namun juga harus dilakukan terhadap personal bagian pembiayaan. Baik pembinaan mental spiritual maupun pembinaan kemampuan atau keahlian dalam menganalisa sebuah usaha.

Lembaga keuangan perlu menjalankan pembinaan mental spiritual maupun pembinaan kemampuan atau keahlian dalam menganalisa sebuah usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karena sekala penilaian kesehatan lembaga keuangan di Indonesia ditinjau dari kualitas nasabah *landingnya*. Semakin kecil jumlah pembiayaan yang bermasalah dengan volume pembiayaan yang besar maka semakin sehatlah lembaga keuangan tersebut, dan tentu saja lembaga keuangan tersebut akan mampu memenuhi ketentuan-ketentuan lainnya yang ditetapkan pemerintah. Hal lain yang perlu dilakukan dalam lembaga keuangan adalah mengontrol kegiatan nasabahnya. Apabila melihat data statistik penduduk Indonesia sebagian besar di dominasi oleh kaum perempuan.<sup>7</sup> Melihat hal tersebut sebenarnya menjadi peluang yang sangat besar untuk memberdayakan mereka. Perempuan juga sebagai penggerak ekonomi dalam suatu keluarga, maka lembaga keuangan syariah diharapkan mampu memberdayakan perempuan sebagai nasabahnya.

Oleh karena itu menganalisa hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan atau penyertaan modal usaha terhadap kaum perempuan sangatlah perlu dilakukan guna mengetahui seberapa jauh peningkatan usaha sebuah industri Lembaga

---

<sup>7</sup> <http://www.datastatistik-indonesia.com>

Keuangan Syariah dalam pemberdayaan usaha. Hal ini harus dilakukan secara intensif dan berkala guna mendapatkan hasil yang maksimal. Selain berkaitan dengan analisa mengenai produk pembiayaan pada lembaga keuangan mikro syariah, hendaknya memang perlu mengkaji seberapa jauh peran lembaga keuangan mikro syariah dalam memberikan dampingan pemberdayaan terhadap nasabahnya. Sehingga kontrol terhadap pembiayaan dapat berjalan secara efektif.

Dari uraian di atas peneliti hendak membuat sebuah laporan penelitian bagaimana kinerja sebuah lembaga keuangan mikro syariah dengan mengambil judul penelitian “Perbandingan Preferensi Anggota Perempuan tentang Kinerja Lembaga Keuangan Mikro Syariah GEMI dan BMT di Yogyakarta”

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan pada latar belakang diatas, maka hal-hal yang akan dibahas dalam laporan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan pembiayaan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI terhadap BMT di Yogyakarta?
2. Bagaimana bentuk pemberdayaan usaha dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI apabila di bandingkan dengan lembaga BMT yang tidak melakukan pemberdayaan?
3. Bagaimana perbedaan kedisiplinan anggota perempuan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI dengan anggota perempuan di lembaga BMT di Yogyakarta?

### **C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN**

Adapun maksud dan tujuan yang hendak dicapai dalam laporan penelitian ini adalah untuk :

1. Membandingkan pola pembiayaan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI dan BMT di Yogyakarta.
2. Membandingkan pemberdayaan usaha dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI dan lembaga BMT.
3. Membandingkan perbedaan kedisiplinan anggota perempuan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI dengan anggota perempuan di lembaga BMT di Yogyakarta.

### **D. MANFAAT PENELITIAN**

Dari tujuan diatas, diharapkan penelitian ini dapat digunakan untuk:

1. Pengembangan Iptek

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan ilmu pengetahuan mengenai pemberdayaan usaha yang dilakukan oleh lembaga keuangan mikro syariah. Penelitian ini juga sebagai tambahan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan sebagai *entry point* untuk penelitian selanjutnya.

2. Praktik

Bagi Lembaga Keuangan Syariah Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan/lembaga keuangan syariah berdasarkan bukti empirik untuk mengetahui seberapa efektif tingkat pembiayaan apabila menggunakan pemberdayaan usaha.

## **E. HIPOTESIS**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat di tarik hipotesis sementara sebagai berikut:

1. Pembiayaan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI lebih efektif dari pada BMT di Yogyakarta.
2. Pemberdayaan usaha dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI berpengaruh positif terhadap efektifitas produk pembiayaan dibandingkan dengan lembaga BMT yang tidak melakukan pemberdayaan.
3. Kedisiplinan anggota perempuan dalam lembaga keuangan mikro syariah GEMI lebih disiplin dan bertanggung jawab dari pada anggota perempuan di lembaga BMT.

## **F. KAJIAN PUSTAKA**

Penelitian tentang pemberdayaan perempuan pernah dilakukan oleh beberapa peneliti, baik kaum akademisi maupun praktisi. Seperti halnya penelitian yang pernah dilakukan oleh Rikawanto E.M. Mahasiswa Program Magister Ilmu Ekonomi Pertanian, Universitas Brawijaya Malang, Juli 2009. Dengan judul Penelitian “Analisis Sosial Ekonomi Peserta Proyek Pemberdayaan Daerah Dalam Mengatasi Dampak Resesi Ekonomi Di Kecamatan Kademangan, Probolinggo”.<sup>8</sup> Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui perubahan sosial dan ekonomi perempuan peserta proyek "Pemberdayaan Daerah dalam Mengatasi Dampak

---

<sup>8</sup> Rikawanto,E.M.*Tesis* “Analisis Sosial Ekonomi Peserta Proyek Pemberdayaan Daerah dalam Mengatasi Dampak Resesi Ekonomi di Kecamatan Kademangan, Probolinggo”. (Malang:FPUB 2009)

Krisis Ekonomi (PDM-DKE)". Penelitian dilakukan di dua desa yang mendapat proyek PDM-DKE yaitu Pohsangit Kidul dan desa Ketapang Kecamatan Kademangan, Kotamadya Probolinggo, dengan sampel sebanyak 68 orang atau seluruh populasi.

Dari hasil penelitian Rikawanto dapat disimpulkan bahwa terdapat perubahan sosial pada perempuan peserta proyek tercermin dari peningkatan curahan waktu untuk kegiatan kelompok rata-rata 5-6 hari perbulan, 52,94% responden mampu membuat keputusan penting dalam kegiatan kelompok tanpa campur tangan suami, kemampuan membuat keputusan dipengaruhi oleh usia dan pendidikan perempuan ditunjukkan dengan nilai koefisien korelasi ( $r$ ) = 0,93 dan 0,89 artinya perempuan yang memiliki usia lebih tua dan pendidikan lebih tinggi lebih mampu membuat keputusan. Sedangkan sebanyak 64% responden perempuan mampu mengelola bantuan proyek untuk kegiatan usahanya. Para perempuan peserta proyek PDM-DKE memperoleh peningkatan pendapatan rata-rata Rp 251.000 setiap bulan, dari hasil analisis regresi diperoleh koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 0,85 untuk desa Pohsangit Kidul dan 0,69 untuk desa Ketapang artinya bahwa curahan waktu kegiatan, diversifikasi usaha, besarnya pendapatan usaha serta besarnya dana bantuan proyek dapat menerangkan 85 dan 69 persen terhadap peningkatan pendapatan perempuan. Diperoleh nilai koefisien regresi positif 164,18 untuk desa Pohsangit Kidul dan positif 150,79 untuk desa Ketapang dari hasil analisis dapat ditunjukkan adanya perbedaan nyata pada tingkat kepercayaan 95% di mana  $T_{hitung}$  sebesar 8,73 untuk desa Pohsangit Kidul dan 2,46 untuk desa Ketapang. Dari penelitian diatas terbukti bahwa kaum perempuan

lebih bertanggung jawab dalam mengelola usaha mereka, sebagai upaya untuk meningkatkan taraf perekonomian keluarga.

Penelitian mengenai pemberdayaan perempuan dan hubungannya untuk meningkatkan ekonomi masyarakat juga pernah dilakukan oleh Diyah Becti Ernawati dari UNS mengambil judul penelitian “Pemberdayaan Perempuan di Sektor Ekowisata Sebagai Salah Satu Upaya Meningkatkan Peranan serta Status Perempuan Secara Sosial, Budaya dan Ekonomi di Masyarakat”. Dari penelitian tersebut terbukti bahwa keterlibatan perempuan di sektor pariwisata (ekowisata) nampaknya memang masih terbatas seperti yang ditunjukkan oleh statistik pada Dinas Pariwisata Propinsi Jawa Tengah. Meskipun secara statistik nampak masih terbatas, data penelitian Diyah Becti ini menunjukkan bahwa di antara obyek ekowisata yang bisa teridentifikasi di ekskaresidenan Surakarta, kebanyakan telah melibatkan perempuan dalam proses produksinya. Penelitian ini melihat keterlibatan perempuan dalam kegiatan ekowisata, dari dua sisi yaitu mereka, yang duduk sebagai pengambil keputusan (pemilik) serta mereka yang terlibat langsung dalam kegiatan ekowisata seperti misalnya produksi sovenir.

Meskipun secara kuantitatif jumlah perempuan yang terlibat dalam kegiatan ekowisata tidak terlalu banyak, karena sedikitnya jumlah obyek yang termasuk dalam kategori ekowisata, namun secara kualitatif cukup signifikan. Dari empat obyek ekowisata yang diteliti (Batik Masaran, Tea Plantation Kemuning, Batik Mojolaban, dan Batik Kayu Gentan) dua di antaranya dimanajeri (dimiliki) oleh perempuan. Dalam sudut pandangan sosial mereka ini

termasuk dalam kategori strata atas dan mereka, memiliki keterlibatan yang menonjol dalam kegiatan pembangunan pariwisata dan ekowisata pada khususnya. Mereka sering terlibat secara aktif dan ikut serta mengkoordinir kegiatan-kegiatan pariwisata dan memberikan bantuan baik secara moral maupun material. Mereka juga aktif melaksanakan kegiatan bisnisnya sampai ke Bali dan beberapa tempat di Indonesia serta memiliki jejaring yang cukup baik di antaranya dengan konsumen dan perbankan karena mereka memiliki akses untuk mendapatkan bantuan keuangan. Di samping itu kemampuan mereka dalam berorganisasi untuk mengembangkan usaha mereka bisa dikatakan cukup baik sehingga pelan namun pasti mereka mampu mengembangkan usaha mereka.

Nampaknya perempuan pada strata atas ini tidak memiliki masalah sama sekali dalam keterlibatannya dengan ekowisata karena kesempatan berkembang bagi mereka sama besarnya antara pria dan wanita seperti misalnya kesempatan untuk mendapatkan bantuan keuangan dari lembaga keuangan serta proses negosiasi harga dan sebagainya. Keduanya merasa bahwa mereka telah menunjukkan kemampuan yang maksimal dalam kegiatan ekowisata, meskipun masih perlu mendapatkan bimbingan dari pemerintah utamanya soal pemasaran dan manajemen ekowisata. Disamping itu masih kurangnya pemahaman mereka tentang konsep ekowisata perlu adanya pendekatan yang lebih proaktif dari beberapa pihak misalnya perguruan tinggi. Mereka berdua menganggap bahwa ekowisata hanya berhubungan dengan alam saja, padahal secara spesifik telah

dikatakan bahwa ekowisata juga memasukkan unsur pelestarian seni dan budaya setempat guna mendukung kegiatan tersebut.

Kegiatan mereka di bidang ekowisata juga memberikan peningkatan status mereka secara budaya. Seperti misalnya dengan aktif di bidang ekowisata, para perempuan menjadi semakin tahu bagaimana mempertahankan budaya lokal, diantaranya adalah produk kerajinan lokal. Hal ini tentu saja sesuai dengan fungsi dari ekowisata yang di dalamnya mencakup kegiatan kultural/budaya di dalam masyarakat disekitar daerah tujuan ekowisata. Dari segi ekonomis, sudah pasti mereka merasa mendapatkan manfaat yang baik

dengan berperan serta dalam kegiatan ekowisata ini. Mereka mengatakan bahwa, meskipun pendapatan mereka tidak sangat tinggi tetapi sudah cukup membuat mereka bangga karena sebagai perempuan mereka telah memiliki penghasilan sendiri yang bisa membantu kehidupan keluarga.<sup>9</sup>

Penelitian mengenai pemberdayaan perempuan yang dirintis oleh Muhammad Yunus dengan Grameen Banknya terbukti cukup efektif untuk mengatasi masalah kemiskinan di Bangladesh. Pada Desember 2006 tercatat ada 1.074.939 kelompok yang telah terberdayakan oleh layanan kredit mikro Grameen. Dan hingga Agustus 2007 jumlah tersebut meningkat menjadi 1.150.719 kelompok. Jumlah ini merupakan 50 persen dari total penduduk Bangladesh yang hidup di bawah garis kemiskinan.

---

<sup>9</sup> Ernawati Bakti Diah. *Tesis* "Pemberdayaan Perempuan di Sektor Ekowisata Sebagai Salah Satu Upaya Meningkatkan Peranan serta Status Perempuan Secara Sosial, Budaya dan Ekonomi di Masyarakat". (UNS.2008)

Sejarah Grameen dimulai sekitar tahun 1975-1976, ketika Yunus bersama dengan para mahasiswanya berkeliling ke sebuah desa di Bangladesh, yang bernama Jobra. Dari sanalah akhirnya Yunus menemukan puluhan keluarga yang karena ketiadaan modal, akhirnya meminjam secara terpaksa kepada rentenir untuk membangun usaha. Dengan bunga tinggi yang harus dibayarkan kepada rentenir, akhirnya keluarga-keluarga tersebut tidak mendapatkan selisih penjualan yang cukup untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih maju lagi.

Dengan sedikit coba-coba, Yunus memberikan kredit sejumlah 17 dolar AS kepada 42 orang miskin di sana. Pinjaman yang diberikan kurang dari 1 dolar per orang. Namun dengan jumlah pinjaman yang kecil dan tanpa agunan tersebut, omset seorang pembuat bangku meningkat dari sekitar 2 penny per hari menjadi 1,25 dolar per hari. Pada tahap awal ini, dana yang dipinjamkan diambil dari uang pribadi Yunus.<sup>10</sup>

Apa yang kemudian dilakukan Yunus melalui Grameen adalah penyediaan kredit mikro bagi *start up* usaha kecil agar masyarakat miskin di Bangladesh mendapatkan akses permodalan yang cukup mudah ketika mereka akan membuka sebuah usaha. Penyediaan kredit ini dilakukan dengan metode yang berbeda dengan penyediaan kredit di bank-bank konvensional yang mengedepankan 5C (*collateral, capital, capacity, condition, dan character*) dalam penilaian kelayakan kredit. Dengan kriteria 5C tersebut, penilaian hanya akan didasarkan pada apa yang sudah ada pada suatu usaha, seperti jumlah omset yang telah dicapai dan besarnya agunan yang bisa diberikan. Dengan sistem seperti ini, secara otomatis

misi untuk men-*start up* suatu usaha tidak akan tercapai karena di Bangladesh akibat begitu miskinnya masyarakat belum ada usaha berarti belum ada apa-apa untuk dijadikan agunan kredit.

Memberontak dari *mainstream* 5C tersebut, Grameen kemudian mencoba menerapkan konsep kredit tanpa agunan, sehingga masyarakat termiskin sekalipun dapat mengakses permodalan untuk mendirikan suatu usaha. Grameen tidak melihat apa yang sudah ada pada suatu usaha yang telah berjalan, melainkan lebih cenderung melihat kepada potensi yang dapat dikembangkan dari suatu usaha yang belum berjalan, apabila usaha tersebut mendapatkan bantuan modal. Kredit dipandang sebagai hak bagi setiap manusia untuk berkembang dan memberdayakan diri melalui usaha kecil. Oleh karena itu, Grameen memberikan bantuan tidak hanya sebatas pada suntikan dana-dana cair untuk merangsang geliat usaha kecil, melainkan juga memberikan layanan pendampingan dari sisi manajemen dan pemasaran agar usaha-usaha yang dijalankan oleh masyarakat miskin yang pada umumnya berpendidikan rendah dapat berjalan dengan baik, sesuai dengan rencana, dan memberikan keuntungan.

*Trust* antara klien dengan Grameen dinyatakan dengan metode pengajuan kredit yang tidak dilandaskan kepada instrumen legal resmi, seperti kontrak bermeterai. Tidak ada syarat-syarat yang menyebutkan bahwa seorang klien akan dibawa ke meja hijau atau disita harta benda miliknya, apabila klien tersebut tidak dapat mengembalikan kredit yang telah diberikan. Justru apabila tidak dapat mengembalikan kredit dengan tepat waktu, maka klien diperbolehkan menjadwal

---

<sup>10</sup> Yunus, Muhammad. *Menciptakan Dunia Tanpa Kemiskinan*. (Jakarta:PT Gramedia Pustaka.

ulang pembayaran pinjaman agar dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing.

Grameen lebih memprioritaskan perempuan sebagai klien mereka. Sekitar 97 persen penerima kredit dari Grameen adalah perempuan. Hal ini dikarenakan perempuan di Bangladesh dianggap lebih bisa bertanggungjawab untuk urusan keuangan daripada laki-laki. Salah satu cara Grameen yang lain dalam memberikan kredit adalah dengan “menjemput bola,” dalam arti perbankan lah yang harus pro-aktif untuk mendatangi klien. Apabila bank-bank konvensional menempatkan cabang-cabang mereka di daerah perkotaan, di dekat kawasan bisnis, dan sebagainya, Grameen lebih memilih untuk menjangkau wilayah pedesaan, dimana sebagian besar masyarakat miskin berada. Sebanyak 24.163 staf Grameen secara aktif menemui 7,27 juta peminjamnya yang tersebar di 79.539 desa di seluruh penjuru Bangladesh setiap minggu untuk memberikan layanan pendampingan.

Ketika klien mendapatkan kesulitan, bank konvensional menjadi sangat khawatir akan uang yang telah mereka pinjamkan. Mereka akan melakukan cara apapun untuk “menyelamatkan” uangnya kembali, salah satunya adalah dengan mengambil alih agunan yang telah dijaminkan oleh klien. Dalam situasi-situasi sulit seperti itu, justru Grameen memberikan pendampingan ekstra agar klien dapat mengatasi dan keluar dari kesulitannya. Ini menjadi nilai tambah tersendiri bagi Grameen karena biasanya bank konvensional tidak pernah memberikan simpati terhadap apa yang sedang dialami klien.

Lebih jauh lagi, Grameen juga memperhatikan apa yang terjadi kepada klien mereka sebagai akibat dari pengambilan kredit. Sistem Grameen turut memonitor kelangsungan pendidikan dari anak-anak klien mereka (terkadang bahkan sampai memberikan beasiswa dan kredit pendidikan), kondisi bangunan rumah, sanitasinya, akses air bersih, dan kemampuan klien untuk berjaga-jaga menghadapi bencana. Grameen juga memberikan bantuan kepada klien untuk membangun dana pensiunnya sendiri dan tipe simpanan yang lain.

Untuk kasus kematian, sistem Grameen tidak mengharuskan keluarga yang ditinggalkan klien untuk membayar lunas pinjaman. Sudah ada sebuah program asuransi yang terintegrasi yang akan membayar lunas jumlah pinjaman (plus bunga) klien yang sudah almarhum, sehingga tidak ada kewajiban yang dialihkan kepada keluarga klien.

Dari sinilah kemudian Yunus memperoleh suatu pemikiran bahwa kemiskinan bukan disebabkan oleh kemalasan, akan tetapi lebih dikarenakan pada akses permodalan yang sulit didapat. Sistem yang ada membuat kelompok masyarakat miskin di Bangladesh tidak mampu menabung, bahkan hanya untuk 1 penny sehari. Akibatnya, orang miskin tidak dapat melakukan investasi bagi pertumbuhan usahanya. Rentenir memberikan bunga sekitar 10 persen bagi pinjaman yang diberikannya, sehingga sekeras apapun juga orang miskin bekerja, dirinya tak dapat keluar dari garis kemiskinan.

### **Bagaimana dengan Indonesia?**

Berdasarkan Berita Resmi Statistik No. 38/07/Th. X yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tanggal 2 Juli 2007, jumlah penduduk miskin di

Indonesia pada bulan Maret 2007 adalah sebesar 37,17 juta (16,58 persen dari total penduduk Indonesia). Apabila dibandingkan dengan penduduk miskin pada bulan Maret 2006 yang berjumlah 39,30 juta (17,75 persen), berarti jumlah penduduk miskin turun sebesar 2,13 juta. Kendati turun, persentase penduduk miskin pada Maret 2007 tersebut masih lebih tinggi daripada persentase pada Februari 2005, dimana persentase penduduk miskin adalah sebesar 15,97 persen. Sebenarnya angka kemiskinan di Indonesia masih dapat ditekan lagi, apabila sektor riil benar-benar digerakkan.<sup>11</sup> Dalam hal ini, fungsi intermediasi perbankan sebagai lembaga pemberi kredit bagi pertumbuhan sektor riil perlu diberi perhatian. Berdasarkan data Bank Indonesia (BI) pada April 2007, dana masyarakat yang dihimpun perbankan nasional adalah sebesar 1.299,8 triliun rupiah, tapi yang disalurkan dalam bentuk kredit baru sebesar 855,4 triliun. Dengan demikian, loan deposit ratio (LDR) yang tercapai baru sebesar 65,81 persen. Padahal, LDR yang ideal adalah 70 persen.<sup>12</sup>

Rendahnya LDR ini barangkali wajar untuk situasi negara seperti Indonesia. “Nyamannya” SBI biasanya membuat bank-bank kehilangan visi awalnya sebagai katalisator pertumbuhan ekonomi lewat fungsi intermediasi dan berubah orientasinya menjadi lembaga penimbun modal saja. Maklum, “memarkir” dana di SBI memang terlihat lebih lezat daripada menyalurkannya ke sektor riil karena pertimbangan akan risiko yang jauh lebih kecil. Sebagai bukti, sebanyak 238 triliun rupiah dari dana yang tidak tersalurkan dalam bentuk kredit

---

<sup>11</sup> [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)

<sup>12</sup> [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)

hanya diparkir dalam bentuk SBI<sup>13</sup>. Di sisi yang lain, bank juga seringkali masih dibayang-bayangi trauma akan kredit macet. Total nilai kredit macet yang tercatat di empat bank BUMN dan hendak direstrukturisasi oleh pemerintah saat ini adalah sebesar 17,9 triliun rupiah dari 1.470.692 usaha mikro, kecil, dan menengah.<sup>14</sup>

Berdasarkan fakta-fakta di atas, tentu saja merupakan hal yang sangat klise apabila sektor riil secara sepihak terus menerus mempermasalahkan sulitnya akses terhadap modal untuk memulai suatu usaha. Seperti dituliskan di atas, ada banyak sekali kredit yang diberikan bank kepada sektor riil hanya bernasib sebagai kredit macet. Sama klisenya juga ketika perbankan secara sepihak mencair sektor riil di Indonesia tidak becus dalam mengelola usaha karena perbankan sendiri bisa dikatakan egois dengan lebih memilih bersikap acuh pada kondisi sektor riil, namun mengharapkan *return* tinggi dari mereka.

Dalam kondisi seperti ini, harus ada pihak yang memecah kebekuan di antara perbankan dan sektor riil, dan cerita tentang keberhasilan kredit mikro dan pemberdayaan masyarakat miskin ala Grameen Bank di awal tulisan ini dapat menjadi sebuah referensi yang menarik untuk dijajal. Lalu, siapakah pihak tersebut? Jawabannya adalah para fasilitator masyarakat.

Para staf Grameen Bank adalah contoh yang sangat baik untuk dijadikan acuan bagaimana peran bank sebagai penyedia dana bersinergi dengan peran fasilitator untuk melakukan pendampingan dalam pengelolaan dana tersebut agar tepat sasaran. Dan Pemerintah Indonesia sebenarnya dapat menjadi pionir yang

---

<sup>13</sup> [www.okezone.com](http://www.okezone.com), 23 Juli 2007.

berpengaruh untuk menciptakan sinergi ini karena masih mempunyai otoritas untuk mengatur bank-bank BUMN yang ada. Apabila selama ini bank-bank BUMN hanya berfokus pada pemberian kredit saja, maka kinilah saatnya bank-bank tersebut memperlengkapi diri dengan sisi fasilitator masyarakat untuk menjawab kebutuhan rakyat miskin Indonesia.

Dari beberapa referensi penelitian diatas peneliti bermaksud mengembangkan penelitian ke tingkat lebih lanjut, yaitu bagaimana peran pemberdayaan perempuan terhadap efektifitas kinerja pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Karena dari hasil observasi peneliti di lapangan, peran perempuan dalam menggerakkan perekonomian sangatlah besar. Maka dari itu timbul pertanyaan bagaimana cara akses modal usaha yang dapat di akses para pengusaha mikro perempuan tersebut? Serta seberapa jauh pengaruh pemberdayaan perempuan terhadap efektifitas kinerja pembiayaan di lembaga keuangan syariah sebagai penyalur modal usaha. Kemudian peneliti mencoba membandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan syariah yang lain tetapi sejenis yang tidak melakukan pemberdayaan terhadap nasabah perempuannya.

## **G. KERANGKA TEORI**

### **1. Konsep Pemberdayaan Perempuan**

Pemberdayaan pada hakekatnya merupakan sebuah konsep yang fokusnya adalah hal kekuasaan.<sup>14</sup> “Pemberdayaan secara substansial merupakan proses

---

<sup>14</sup> [www.antaranews.com](http://www.antaranews.com)

<sup>15</sup> Pranarka dan Moeljarto, *Pemberdayaan (Empowerment), dalam Pemberdayaan, Konsep Kebijakan dan Implementasi.* (CSIS. Jakarta 1996)

memutus atau break down dari hubungan antara subyek dengan obyek. Proses ini mementingkan pengakuan subyek akan kemampuan atau daya (power) yang dimiliki obyek”.

Pemberdayaan dan memberdayakan merupakan terjemahan dari kata *empowerment* dan *empower* menurut *Webster* dan *Oxford English Dictionary*, kata *empower* mengandung pengertian pertama adalah *to give power or authority to* yang artinya sebagai memberi kekuasaan, mengalihkan kekuatan atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain, sedangkan arti yang kedua adalah *to give ability to or enable* yaitu sebagai upaya memberikan kemampuan atau keberdayaan.<sup>16</sup>

Konsep tentang pemberdayaan telah ditelaah dalam berbagai tinjauan. Pemberdayaan telah didefinisikan sebagai suatu proses,<sup>17</sup> sebagai suatu intervensi dan sebagai suatu keterampilan. Pemberdayaan juga telah dipandang sebagai suatu strategi khusus untuk memberdayakan perempuan. Dalam teori feminisnnya Rosemerie,<sup>18</sup> ingin mengangkat harkat dan martabat perempuan sebagai manusia dengan tujuan akhir bagi perempuan untuk menjadi mandiri dengan cara menciptakan yang baru bagi keberadaan perempuan, menghapuskan yang tidak sesuai bagi perempuan, serta mereformasi yang tidak lurus bagi perempuan.

---

<sup>16</sup> Pranarka dan Prijono, Onny. S. *Pemberdayaan Konsep, Kebijakan dan Implementasi*. (CSIS. Jakarta 1996)

<sup>17</sup> Gutierrez, L. *Working with Woman of Color*. (Social Work. 1990)

<sup>18</sup> Achmad, S. *Peningkatan Peranan Wanita dalam Pembangunan Kantor Menteri UPWRI*, (Jakarta 1994)

Menurut Pranarka<sup>19</sup> proses pemberdayaan masyarakat miskin tersebut dapat dilakukan secara bertahap. Konsep pemberdayaan perempuan pada dasarnya merupakan paradigma baru pembangunan yang lebih menitik beratkan kepada sifat-sifat *people centered, participatory improving sustainable*. Konsep ini dikembangkan dari upaya banyak ahli dan praktisi untuk mencari upaya apa yang antara lain oleh Friedman dalam Kartasasmita,<sup>20</sup> disebut *alternative development* yang menghendaki *inclusive democracy, appropriate economic growth, gender equality and intergenerational equality*.

Bila dibandingkan dengan laki-laki, kaum perempuan lebih banyak diharapkan pada jaringan-jaringan kekuasaan yang merangkap mereka pada citra baku yang justru menggelisahkan mereka. Konsep pemberdayaan sebagai paradigma sebenarnya juga telah dikaji oleh beberapa ahli, bahwa inti strategi pemberdayaan sesungguhnya bukan bermaksud menciptakan perempuan yang lebih unggul daripada kaum pria. Pendekatan pemberdayaan ini kendati menyadari pentingnya meningkatkan kekuasaan perempuan, namun pendekatan ini lebih berupaya untuk mengidentifikasi kekuasaan bukan sekedar dalam kerangka dominasi yang satu terhadap yang lain, melainkan lebih dalam kerangka kapasitas perempuan untuk meningkatkan kemandirian dan kekuatan internal.

Selanjutnya dalam rangka menganalisis konsep pemberdayaan tersebut, menurut Sukes<sup>21</sup> dapat dirujuk pada lima dimensi, yaitu : (1) kesejahteraan, (2)

---

<sup>19</sup> Pranarka dan Moeldjarto . *Pemberdayaan (Empowerment), dalam Pemberdayaan, Konsep Kebijakan dan Implementasi*. (CSIS: Jakarta 1996)

<sup>20</sup> Kartasasmitra Ginandjar .*Pembangunan untuk Rakyat; Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan* ( Cides: Jakarta 1996)

<sup>21</sup> Sukes, K. *Makalah* “Beberapa Alat Kajian Gender dalam Pembangunan” Yang disajikan dalam Kajian Gender dalam Pendidikan dan Pengajaran (Malang: Puslit Lemlit IKIP Malang 1999)

akses atas sumberdaya; (3) kesadaran kritis; (4) partisipasi; dan (5) kontrol. Menurut Widaningroem, dkk.<sup>22</sup> Strategi perempuan dalam mata rantai perdagangan hasil perikanan sebagai berikut :

Perempuan mempunyai peranan pada sektor domestik dan publik. Akses perempuan untuk bekerja di luar rumah dan kontrol perempuan terhadap pendapatan keluarga menjadi kuat. Perempuan menjalankan peranan produksi dengan menempati beberapa posisinya dalam perdagangan adalah dengan membentuk kelompok usaha. Hal ini untuk meminimalkan persaingan diantara perempuan dan memperkuat modal dalam kelompok.

Faktor pendukung peningkatan peranan perempuan adalah kemampuan kerjanya tinggi, dorongan keluarga cukup kuat, dan lokasi kegiatan merupakan obyek wisata potensial yang membutuhkan aktivitas perempuan dalam perdagangan. Kendala yang dihadapi rendahnya akses perempuan terhadap sumber daya modal, transportasi dan informasi. Tantangan terhadap kemajuan dan keberadaan perempuan dalam perdagangan di daerah tersebut masuknya bakul pria dengan modal yang lebih kuat yang mampu memberikan penawaran yang lebih tinggi.

Strategi yang dipilih perempuan untuk mempertahankan eksistensi dan posisinya dalam perdagangan adalah dengan membentuk kelompok usaha. Hal ini untuk meminimalkan persaingan diantara perempuan dan memperkuat modal dalam kelompok. Strategi perempuan untuk meningkatkan pendapatannya adalah

---

<sup>22</sup> Widaningroem, Retno, Saksono, Haery dan Kanoni, Sri. *Jurnal Gender* “ Strategi Wanita Dalam Mata Rantai Perdagangan Hasil Perikanan di Daerah Istimewa Yogyakarta”. (Volume I No. 1, Juli, Yogyakarta 1999)

dengan memperluas jangkauan pemasaran, memasuki desa-desa dan membawa dagangan. Kemungkinan masih adanya praktek dalam masyarakat yang berakibat timbulnya ketimpangan gender belum dapat diungkap secara tuntas karena data gender masih sangat terbatas.

## **2. Efektifitas Pembiayaan Syariah**

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Ada kalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat muncullah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank.

Lembaga perbankan merupakan salah satu aspek yang diatur dalam syariah Islam, yakni bagian *muamalah* sebagai bagian yang mengatur hubungan sesama manusia. Pengaturan lembaga perbankan dalam syariah Islam dilandaskan pada kaidah dalam *ushul fiqih* yang menyatakan bahwa sesuatu yang harus ada untuk menyempurnakan yang wajib, maka ia wajib diadakan. Mencari nafkah (yakni melakukan kegiatan ekonomi) adalah wajib diadakan. Oleh karena pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga perbankan, maka lembaga perbankan ini pun menjadi wajib untuk diadakan.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2006, hlm. 14 - 15 )

Lembaga pembiayaan merupakan salah satu fungsi bank, selain fungsi menghimpun dana dari masyarakat. Fungsi inilah yang lazim disebut sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*). Hal ini diatur dalam pasal 1 ayat (1) UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan.<sup>24</sup> Pembiayaan dikucurkan melalui dua jenis bank, yaitu Bank Konvensional maupun Bank Syariah. Sistem bunga yang diterapkan dalam perbankan konvensional telah mengganggu hati nurani umat Islam di dunia tanpa kecuali umat Islam di Indonesia. Bunga uang dalam *fiqih* dikategorikan sebagai riba yang demikian merupakan sesuatu yang dilarang oleh syariah (*haram*). Alasan mendasar inilah yang melatarbelakangi lahirnya lembaga keuangan bebas bunga, salah satunya adalah Bank Syariah.

Perbedaan signifikan pembiayaan antara Bank Konvensional dengan Bank Syariah menurut M. Syafii Antonio adalah sebagai berikut :<sup>25</sup>

<b>Bank Syariah</b>	<b>Bank Konvensional</b>
Melakukan investasi-investasi yang halal saja Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa Profit dan falah oriented Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatma Dewan Pengawas Syariah	Investasi yang halal dan haram Memakai perangkat bunga Profit oriented Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kreditur-debitur Tidak terdapat dewan sejenis

Tabel. 1

<sup>24</sup> [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) diakses tanggal 5 mei 2011

<sup>25</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Press dan (Tazakia Cendikia, Jakarta, 2001, hlm. 34)

dalam industri perbankan di Indonesia istilah pembiayaan baru muncul setelah adanya undang-undang perbankan tahun 1992 yang mengatur operasionalisasi bank bagi hasil. Tentunya hal ini menimbulkan tanda tanya besar yaitu perbedaan antara kredit dan pembiayaan baik secara etimologis maupun definisi. Sehingga disini penulis perlu untuk memaparkan hal tersebut diatas.

Kredit yang diberikan adalah istilah yang dipakai perbankan untuk kelompok aktiva yang timbul karena adanya penyerahan kepada nasabah dan untuk perusahaan istilah yang dipakai adalah piutang. Menurut terminologi bahasanya, istilah kredit berasal dari bahasa Yunani (Latin) yaitu: *credere* yang berarti “kepercayaan”. Seseorang yang dikatakan mempunyai kemampuan kredit adalah apabila orang itu mempunyai cukup materi. Memiliki moral yang tinggi dan memiliki nama baik dalam masyarakat. Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian kredit yang dimaksud adalah pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain, dan prestasi (jasa) itu akan dikembalikan lagi pada waktu yang akan datang dan tentunya dengan disertai suatu kontra (balas jasa).

Menurut undang-undang pokok perbankan No. 7 Tahun 1992 tentang pokok-pokok perbankan Pasal 1 merumuskan kata kredit sebagai berikut:

“Penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jalan bunga. Imbalan atau pembagian hasil keuntungan<sup>26</sup>”.

---

<sup>26</sup> Lihat Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan cetakan 1993 hal.102 (Jakarta : Sinar Grafika)

Sedang pembiayaan berasal dari kata biaya yang berarti ongkos atau belanja jadi pembiayaan berarti usaha yang dibiayai atau lebih luasnya sebagaimana diungkapkan oleh Komarudin yaitu: “ Merupakan fungsi penyediaan dana yang diperlukan untuk melaksanakan usaha.<sup>27</sup> Hal ini sepadan dengan istilah syirkah atau musyarakah yang dalam ensiklopedi Islam Indonesia yang disusun oleh Harun Nasution, berarti: “persekutuan atau perkongsian dua orang atau lebih untuk melakukan usaha bersama dengan tujuan memperoleh keuntungan”.<sup>28</sup> Persekutuan diatas dimana satu pihak sebagai penyedia dana dan pihak lain sebagai pengelola dana.

Oleh karena itu secara prinsip perbedaan antara kredit dan pembiayaan terletak pada pengakuan dana yang dikeluarkan. Dana dalam pengertian kredit adalah dana yang dikeluarkan sebagai piutang dan hubungan antar bank dengan nasabah adalah hubungan pinjam meminjam. Sedangkan dana dalam pengertian pembiayaan adalah dana yang dikeluarkan sebagai investasi atau turut terlibat dalam sebuah usaha dan hubungan antara bank dengan nasabah tidak hanya hubungan pinjam-meminjam tetapi hubungan kemitraan.

Dalam pembahasan selanjutnya penulis akan menggunakan tiga istilah yang berkaitan dengan pelepasan dana mengingat rujukan literatur menggunakan tiga istilah tersebut, yakni: kredit, pembiayaan dan penyertaan dimana penggunaan ketiga istilah tersebut di sesuaikan dengan konteks dan persoalan yang dibahas.

---

<sup>27</sup> Komarudin. *Kamus Ekonomi*.(Jakarta: Erlangga1995 hal:225)

<sup>28</sup> Harun Nasution..*Ensiklopedia Islam Indonesia*.(Jakarta: Djambatan1994, hal:906)

### 3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Syariah

Dalam masalah pembiayaan Islam telah mengatur teknis dan pelaksanaannya sebagaimana yang terdapat dalam al-Qur'an dan hadist Nabi Muhammad SAW dibawah ini:

*“ Hai orang-orang yang beriman apabila kamu mengadakan suatu perikatan buat dipenuhi pada suatu masa tertentu hendaklah kamu tulis akan dia dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menulis dengan adil...” (QS 2:282)*

*“ Barangsiapa berhutang dengan maksud akan membayarnya kembali, Allah akan membayar atas namanya dan barang siapa berhutang dengan maksud hendak memboroskannya, Allah akan menghancurkan hidupnya.”(HR. Bukhari)*

Pembiayaan merupakan suatu kepercayaan dan hal itu timbul bila telah ada pendekatan antara penyedia dana dan pengelola dana. Untuk menimbulkan kepercayaan maka pemberi kepercayaan tersebut (bank) perlu meneliti terlebih dahulu apa, bagaimana dan siapa calon pengelola dana. Di dalam melakukan pembiayaan bank harus berhat-hati, selektif dan memperhatikan beberapa langkah melakukan pembiayaan atau lebih sederhana dapat pula disebut dengan prosedur pembiayaan yaitu pengumpulan informasi, analisa kelayakan usaha, keputusan pembiayaan dan melaksanakan pembiayaan. Untuk lebih jelasnya penulis akan paparkan satu persatu tentang prosedur pembiayaan di bawah ini:

Suatu ketika Umar bin Khatab ra. Pernah mendapat informasi perihal seseorang dari seseorang sahabat bahwa orang tadi dikatakan baik dan berakhlak mulia. Lalu Umar ra. Bertanya “ apakah anda pernah tidur bersamanya? “tidak” jawab sahabat tadi. Lalu Umar bertanya lagi “apakah anda pernah berdagang bersamanya?” “tidak” jawab sahabat tadi lagi. Kemudian berkatalah Umar bin

Khatab ra. Kepada sahabat tadi, “ bagaimana anda tahu kalau orang itu baik dan berakhlak mulia sedangkan anda tidak pernah tidur dan berdagang bersamanya pula.

Dari kisah diatas jelas bahwa Islam sangat memperhatikan kejelasan informasi tentang karakter seseorang jika akan menilai baik buruk seseorang. Oleh karena itu pengumpulan informasi terhadap pembiayaan yang akan dilakukan sangatlah penting. Adapun pengumpulan informasi tersebut tidak saja hanya terbatas pada karakter saja namun aspek lain juga perlu dicari dan didapatkan secara menyeluruh tentang data usaha yang akan dijalankan. Dalam pengumpulan informasi ini terdapat prinsip-prinsip pemberian pembiayaan dengan istilah *the five C 's of credit analisys* yang akan diungkapkan oleh Teguh Pudjo Mulyono<sup>29</sup> yang terdiri dari:

#### 1. *Character*

Penilaian karakter bermanfaat untuk mengetahui sejauh mana iktikad baik kejujuran dan keamanan peminjam untuk melunasi pinjaman/*willingness to pray* sesuai dengan perjanjian yang telah di tetapkan. Sumber-sumber informasi penilaian karakter antara lain:

- a. Penelitian daftar riwayat hidup calon debitur
- b. Penelitian reputasi calon debitur di lingkungan usahanya
- c. Dari *bank to bank information*
- d. Informasi dari asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur bergabung.

## 2. *Capacity*

Yaitu penilaian mengenai kemampuan calon debitur dalam melunasi kewajiban kreditnya. Dimana tujuannya adalah untuk melihat sampai dimana kemampuan pendapatannya dalam melunasi kewajiban pelunasan kredit itu tepat pada waktunya. Ada suatu standar ukuran *ability* atau *capacity* . bila ukuran pengusaha dibawah standar, maka kemampuannya untuk menggerakkan usaha walaupun dengan bantuan maka akan menimbulkan keraguan bank. Dalam hal *capacity* ini diteliti tentang:

- a. Pengalamannya dalam bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya (umur dan kejujuran)
- b. Pengalaman-pengalaman bisnisnya dalam menyesuaikan diri dalam kondisi perekonomian atau ketentuan-ketentuan pemerintah serta mengikuti perkembangan kemajuan teknologi dan sistem-sistem perusahaan modern.
- c. Bagaimana kekuatan perusahaan sekarang dalam sektor usaha yang dijalankannya. *Capacity* ini merupakan ukuran *ability to pay* yaitu kemampuan membayar.

## 3. *Capital*

Penyediaan terhadap kapital atau permodalan si peminta kredit tidak hanya dilihat besar kecilnya modal tersebut, tetapi bagaimana distribusi

---

<sup>29</sup> Muljono, Teguh Pudjo. *Analisa Laporan Keuangan untuk Perbankan.* ( Jakarta: Djambatan

modal itu ditempatkan oleh pengusaha. Cukuplah modal yang tersedia sehingga segala sumber-sumber bergerak secara efektif. Baiklah pengaturan modal itu sehingga perusahaan berjalan lancar dan maju? Berapa besar modal kerjanya? Kesemuanya ini dapat terlihat dari posisi *balance sheet* (neraca perusahaan).

#### 4. *Collateral*

Tujuan penilaian *collateral* adalah untuk mengetahui sampai mana resiko tidak dipenuhinya kewajiban finansial pada bank dapat ditutup oleh barang-barang jaminan tersebut. Dalam penilaian *collateral* harus diperhatikan tentang jumlah dan lainya, status pemiliknya, daya tahan dan *market ability* (kekuatan barang tersebut untuk dijual) serta cara-cara pengikatannya.

#### 5. *Condition*

Nilai kredit tidak hanya dapat ditentukan oleh 4 C diatas, tetapi kondisi secara umum dan kondisi pada sektor usaha si peminta kepada kredit perlu pula mendapat penelitian maksudnya agar bank dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul oleh kondisi ekonomi. Keadaan perdagangan serta persaingan di lingkungan sektor usaha si peminta kredit perlu diketahui, sehingga bantuan yang akan diberikan benar-benar bermanfaat bagi perkembangan usahanya.

## **H. METODE PENELITIAN**

## **1. Desain dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini di rancang untuk mengamati dan menganalisa bagaimana pengaruh pemberdayaan perempuan terhadap efektifitas kinerja pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah. Kemudian di bandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan syariah yang lain yang tidak menggunakan pemberdayaan perempuan.

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian survei. Penelitian survei pada umumnya dilakukan untuk mengambil suatu generalisasi dari pengamatan. Agar generalisasi yang dilakukan mendapatkan hasil yang akurat, maka diperlukan sampel yang representatif dari suatu populasi. Adapun tujuan dari metode survei adalah untuk mengumpulkan informasi faktual secara detail, mengidentifikasi masalah dan justifikasi kondisi saat ini serta membuat perbandingan dan evaluasi. Instrumen yang digunakan adalah kuesioner.

Dalam survei, informasi dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuesioner. Umumnya pengertian survei dibatasi pada penelitian yang datanya dikumpulkan dari sampel atas populasi untuk mewakili populasi.

## **2. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling**

Populasi dalam penelitian ini adalah semua anggota perempuan yang ada di lembaga keuangan syariah GEMI dan BMT-BMT di Yogyakarta sebagai obyek penelitian. Sampel dalam penelitian ini adalah anggota yang di anggap dapat mewakili dari keseluruhan populasi anggota yang ada dalam lembaga keuangan syariah di Yogyakarta.

### 3. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini instrumen yang digunakan adalah Kuesioner (angket) yang berisi butir-butir pertanyaan untuk diberikan tanggapan oleh para responden. Berikut ini, adalah kisi-kisi dari kuesioner penelitian yang digunakan dengan jumlah butir soal sebanyak 45:

Tabel.2  
Indikator Instrumen Penelitian

Variabel	Indikator	Pertanyaan Kuesioner
Pembiayaan	Pengajuan Pembiayaan Pencarian Pembiayaan Pengembalian Pembiayaan	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 9, 10, 11, 12 13, 14, 15, 16
Pemberdayaan	Usaha Keuangan Manajemen Usaha	17, 18, 19 20, 21, 22, 23, 24 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32
Perilaku nasabah	Pengelolaan Dana Mengambil keputusan	33, 34, 35, 36, 37, 38, 39 40, 41, 42, 43, 44, 45

Pada penelitian ini penulis juga menggunakan pedoman wawancara dalam mengambil data di lapangan, berikut ini adalah kisi-kisi dari pedoman wawancara yang penulis gunakan:

Tabel.3  
Kisi-Kisi Pedoman wawancara

Indikator	Butir Pertanyaan
Pembiayaan	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
Pemberdayaan	8, 9, 10, 11, 12, 13, 14
Perilaku Nasabah	14, 15, 16, 17, 18, 19, 20

#### **4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah:

a. Kuesioner

Penelitian ini akan menggunakan kuesioner untuk mengumpulkan data primer yang diperlukan

b. Studi Pustaka

Studi Pustaka dari literatur dan buku-buku yang berhubungan dan menunjang penelitian.

c. Observasi

Peneliti melakukan pengamatan langsung lapangan untuk mengumpulkan data-data tentang pemberdayaan perempuan, dan pengaruhnya terhadap pengembalian modal ke lembaga keuangan syariah yang dijadikan objek dalam penelitian ini.

d. Survei lapangan

Penelitian ini dilakukan secara langsung lapangan untuk mengadakan pengamatan dan pengambilan data terhadap objek.

#### **5. Teknik Analisa Data**

a) Uji Instrumen: Uji Validitas dan Reliabilitas

Sebelum dilakukan analisa data terlebih dahulu akan dilakukan uji instrumen yang digunakan sebagai alat ukur. Uji ini meliputi uji validitas

dan reliabilitas. Setelah uji instrumen kemudian baru dilakukan teknik analisa data.

Uji validitas aitem pada skala Instrumen (Pembiayaan Pemberdayaan dan Perilaku nasabah). Penelitian menggunakan program SPSS versi 15.00. Hasil uji validitas aitem skala Instrumen Penelitian (Pembiayaan Pemberdayaan dan Perilaku nasabah) diperoleh koefisien korelasi yang bernilai antara 0,143 sampai dengan 0,968. Jumlah butir yang gugur 2 soal (no 15 dan 42) dan Butir yang valid dari skala Instrumen Penelitian adalah sebanyak 43 aitem kemudian soal yang valid digunakan untuk penelitian lebih lanjut dan soal yang gugur dihilangkan.

Hasil uji reliabilitas skala Instrumen Penelitian (Pembiayaan Pemberdayaan dan Perilaku nasabah) menunjukkan instrumen telah reliabel dengan nilai koefisien Cronbach's Alpha sebesar 0,989 yang diujikan pada 50 responden dengan 43 aitem valid.

#### b) Analisa Deskriptif

Analisa deskriptif berfungsi untuk menggambarkan obyek. Analisa deskriptif berasal dari perhitungan statistik deskriptif untuk menggambarkan karakteristik responden. Beberapa alat statistik deskriptif yang digunakan untuk menggambarkan responden adalah: distribusi frekuensi, penyebaran/variabilitas, histogram, dan prosentase. Hipotesis dalam penelitian ini berbentuk hipotesis deskriptif, sehingga pengujian

menggunakan pendekatan statistik deskriptif yang didukung dengan analisis kualitatif (hasil wawancara).

c) Pengujian Hipotesis

Pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini menggunakan analisis uji beda t (t-test). Uji beda t (t-test) dapat dilakukan jika data berdistribusi normal, dan apabila data tidak berdistribusi normal maka dilakukan dengan analisis uji non parametrik dengan metode uji beda rata-rata *Mann-Whitney Test* dengan menggunakan program *SPSS 13.00 for windows*.

## **6. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah GEMI bertempat di Jl Retno Dumilah, Kotagede Yogyakarta dan BMT-BMT yang tersebar di wilayah Yogyakarta.

## HASIL WAWANCARA

Tempat : BMT Arta Amanah, Yogyakarta

Tanggal : 15 April 2011

Waktu : 11.00 WIB

Ditujukan kepada pimpinan Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT

1. Peneliti: Fasilitas pembiayaan apa saja yang terdapat di Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT?

Responden: Pembiayaan pendidikan, pembiayaan usaha, pembiayaan konsumtif

2. Peneliti: Syarat apa saja yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT?

Responden: Foto kopi KTP, Foto kopi akta nikah, jaminan barang atau surat berharga.

3. Peneliti: Bagaimana tahapan yang harus dilalui dari proses permohonan pembiayaan sampai realisasi pembiayaan kepada anggota?

Responden: pengajuan pembiayaan, survei, penyerahan jaminan, akad realisasi.

4. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dilaksanakan dengan perjanjian pembiayaan?

Responden: Iya

5. Peneliti: Apakah jaminan yang diberikan dalam pembiayaan harus sebanding dengan jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah?

Responden: Iya sebanding, tetapi juga lebih besar nilainya.

6. Peneliti: Apakah jumlah angsuran yang harus dibayar nasabah setelah pengambilan pembiayaan telah disepakati kedua belah pihak dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah dalam mengangsur?

Reponden: Iya

7. Peneliti: Bagaimana ketentuan bagi hasil keuntungan yang didapat dari usaha yang dikelola oleh nasabah di BMT?

Responden: Keuntungan nasabah dibagi dengan lembaga, misal 60:30 atau yang lain tergantung kesepakatan.

8. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan pengawasan dan pembinaan terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah?

Responden: Pengawasan tidak dilakukan yang penting nasabah bisa mengembalikan angsuran.

9. Peneliti: Mengapa BMT tidak melakukan pemberdayaan langsung kepada para nasabahnya?

Responden: Pemberdayaan membutuhkan SDM yang handal dan juga beban operasional jadi bertambah.

10. Peneliti: Menurut Bapak/Ibu apakah fasilitas pembiayaan dari BMT mempunyai manfaat terhadap perkembangan /kemajuan usaha bagi nasabah?

Responden: sangat bermanfaat, tetapi tergantung juga dengan nasabah.

11. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan arahan kepada nasabah dalam menjalankan usahanya?

Responden: kami tidak punya jasa konsultan usaha sendiri.

12. Peneliti: Bagaimana pelayanan yang diberikan BMT ketika nasabah melakukan konsultasi untuk perkembangan usahanya?

Responden: biasanya kita salurkan ke relasi yang lebih kompeten.

13. Peneliti: Apakah pihak BMT selalu melakukan kunjungan secara rutin untuk memberikan masukan maupun arahan dan motivasi dalam menjalankan usaha nasabah tersebut?

Responden: kunjungan, apabila nasabah mengalami tunggakan jadi hanya untuk menarik angsuran.

14. Peneliti: Bagaimana pihak BMT dalam mengelola pembiayaannya yang dilakukan melalui pembiayaan usaha mikro?

Responden: untuk usaha mikro kita berikan plafon yang rendah dan margin yang murah juga.

15. Peneliti: Bagaimana dampak pembiayaan yang diberikan kepada nasabah bagi perkembangan kondisi usahanya?

Responden: dampaknya tergantung kemampuan nasabah.

16. Peneliti: Apakah pembiayaan yang diberikan di BMT dapat meningkatkan produktivitas perempuan?

Responden: seharusnya bisa, tetapi kita kembalikan kepada nasabah perempuan yang mengakses pembiayaan.

17. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membuat perempuan lebih dapat mandiri dalam menjalankan usahanya?

Responden: seharusnya dengan pembiayaan perempuan lebih mandiri tetapi sering kali tidak tepat sasaran

18. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membentuk sikap hati-hati perempuan dalam menjalankan usaha?

Responden: tujuannya begitu tetapi sering tidak terjadi.

19. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat meningkatkan perilaku usaha yang aktif dan berani mengambil resiko bagi perempuan?

Responden: kebanyakan pembiayaan untuk konsumtif jadi kurang memperhatikan resiko.

20. Peneliti: Apakah pembiayaan yang dilakukan tersebut membawa dampak yang berbeda bagi perilaku nasabah perempuan dengan nasabah laki-laki?

Responden: dari hasil analisa nasabah perempuan kebanyakan lebih bertanggung jawab.

## HASIL WAWANCARA

Tempat : BMT PAS (Projo Artha Sejahtera), Jalan Bantul Gose  
Bantul

Tanggal : 17 April 2011

Waktu : 10.00 WIB

Ditujukan kepada pimpinan Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT

21. Peneliti: Fasilitas pembiayaan apa saja yang terdapat di Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT?

Responden: Pembiayaan Qurban, pembayaran pendidikan, pembiayaan usaha dan konsumsi

22. Peneliti: Syarat apa saja yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT?

Responden: FC KTP, FC Kartu keluarga, Rekening listrik, jaminan barang

23. Peneliti: Bagaimana tahapan yang harus dilalui dari proses permohonan pembiayaan sampai realisasi pembiayaan kepada anggota?

Responden: pengajuan, survei, penyerahan barang jaminan, akad, relisasi

24. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dilaksanakan dengan perjanjian pembiayaan?

Responden: iya dengan akad pembiayaan

25. Peneliti: Apakah jaminan yang diberikan dalam pembiayaan harus sebanding dengan jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah?

Responden: Jaminan lebih tinggi nilainya ditaksir 70% dari nilai jaminan

26. Peneliti: Apakah jumlah angsuran yang harus dibayar nasabah setelah pengambilan pembiayaan telah disepakati kedua belah pihak dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah dalam mengangsur?

Reponden: iya

27. Peneliti: Bagaimana ketentuan bagi hasil keuntungan yang didapat dari usaha yang dikelola oleh nasabah di BMT?

Responden: bagi hasil diambil dari keuntungan usaha nasabah di bagi dengan lembaga

28. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan pengawasan dan pembinaan terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah?

Responden: kita percaya kepada nasabah jadi tidak ada pengawasan

29. Peneliti: Mengapa BMT tidak melakukan pemberdayaan langsung kepada para nasabahnya?

Responden: karena biaya operasional yang tinggi, dan tidak ada SDM

30. Peneliti: Menurut Bapak/Ibu apakah fasilitas pembiayaan dari BMT mempunyai manfaat terhadap perkembangan /kemajuan usaha bagi nasabah?

Responden: sangat bermanfaat, tetapi semua di kembalikan kepada nasabah

31. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan arahan kepada nasabah dalam menjalankan usahanya?

Responden: biasanya nasabah lebih tahu tentang usahanya jadi tidak perlu pengarahan

32. Peneliti: Bagaimana pelayanan yang diberikan BMT ketika nasabah melakukan konsultasi untuk perkembangan usahanya?

Responden: biasanya BMT, menyalurkan kepada pihak yang lebih kompeten

33. Peneliti: Apakah pihak BMT selalu melakukan kunjungan secara rutin untuk memberikan masukan maupun arahan dan motivasi dalam menjalankan usaha nasabah tersebut?

Responden: kunjungan ke nasabah biasanya dilakukan tetapi hanya untuk menarik tunggakan angsuran

34. Peneliti: Bagaimana pihak BMT dalam mengelola pembiayaannya yang dilakukan melalui pembiayaan usaha mikro?

Responden: untuk pembiayaan mikro kita menggunakan plafon pinjaman yang rendah biar mudah diakses

35. Peneliti: Bagaimana dampak pembiayaan yang diberikan kepada nasabah bagi perkembangan kondisi usahanya?

Responden: seharusnya usahanya meningkat, tetapi kebanyakan nasabah tidak tepat sasaran dalam penggunaannya

36. Peneliti: Apakah pembiayaan yang diberikan di BMT dapat meningkatkan produktivitas perempuan?

Responden: nasabah perempuan seharusnya bisa meningkat tetapi kebanyakan tidak bisa mengatur keuangan

37. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membuat perempuan lebih dapat mandiri dalam menjalankan usahanya?

Responden: biasanya perempuan masih tergantung oleh suaminya, jadi belum bisa mandiri

38. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membentuk sikap hati-hati perempuan dalam menjalankan usaha?

Responden: biasanya perempuan kurang hati-hati dalam menjalankan usahanya, sehingga usahanya kurang berkembang

39. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat meningkatkan perilaku usaha yang aktif dan berani mengambil resiko bagi perempuan?

Responden: pembiayaan hanya bersifat bantuan modal, semua dikembalikan kepada nasabah dalam mengelolanya

40. Peneliti: Apakah pembiayaan yang dilakukan tersebut membawa dampak yang berbeda bagi perilaku nasabah perempuan dengan nasabah laki-laki?

Responden: biasanya menurut laporan tingkat pengembalian nasabah perempuan lebih bertanggung jawab dari pada nasabah laki-laki, tetapi saya rasa sama saja antara perempuan dan laki-laki

## HASIL WAWANCARA

Tempat : BMT Tamzis, Jalan Jenderal Sudirman, Bantul,  
Yogyakarta

Tanggal : 16 April 2011

Waktu : 11.00 WIB

Ditujukan kepada pimpinan Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT

41. Peneliti: Fasilitas pembiayaan apa saja yang terdapat di Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT?

Responden: Mudharobah, Muqoyadah, dan Murabahah

42. Peneliti: Syarat apa saja yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT?

Responden: Foto kopi KTP, rekening listrik, foto kopi akta nikah, barang jaminan

43. Peneliti: Bagaimana tahapan yang harus dilalui dari proses permohonan pembiayaan sampai realisasi pembiayaan kepada anggota?

Responden: pengajuan, survei, dan realisasi.

44. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dilaksanakan dengan perjanjian pembiayaan?

Responden: Iya

45. Peneliti: Apakah jaminan yang diberikan dalam pembiayaan harus sebanding dengan jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah?

Responden: Biasanya nilainya lebih tinggi daripembiayaan.

46. Peneliti: Apakah jumlah angsuran yang harus dibayar nasabah setelah pengambilan pembiayaan telah disepakati kedua belah pihak dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah dalam mengangsur?

Reponden: Iya

47. Peneliti: Bagaimana ketentuan bagi hasil keuntungan yang didapat dari usaha yang dikelola oleh nasabah di BMT?

Responden: tergantung akad dengan menggunakan margin keuntungan misal 60:40 atau 70:30

48. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan pengawasan dan pembinaan terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah?

Responden: Tidak !

49. Peneliti: Mengapa BMT tidak melakukan pemberdayaan langsung kepada para nasabahnya?

Responden: karena keterbatasan SDM, dan mengacu pada sistem tidak ada pemberdayaan

50. Peneliti: Menurut Bapak/Ibu apakah fasilitas pembiayaan dari BMT mempunyai manfaat terhadap perkembangan /kemajuan usaha bagi nasabah?

Responden: tergantung perilaku nasabah

51. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan arahan kepada nasabah dalam menjalankan usahanya?

Responden: tidak ada pengarahan untuk usaha

52. Peneliti: Bagaimana pelayanan yang diberikan BMT ketika nasabah melakukan konsultasi untuk perkembangan usahanya?

Responden: di BMT tidak ada jasa konsultan untuk usaha yang ada Cuma pembiayaan

53. Peneliti: Apakah pihak BMT selalu melakukan kunjungan secara rutin untuk memberikan masukan maupun arahan dan motivasi dalam menjalankan usaha nasabah tersebut?

Responden: kunjungan apabila terjadi tunggakan angsuran

54. Peneliti: Bagaimana pihak BMT dalam mengelola pembiayaannya yang dilakukan melalui pembiayaan usaha mikro?

Responden: biasanya BMT menggunakan produk pembiayaan dengan plafon yang rendah

55. Peneliti: Bagaimana dampak pembiayaan yang diberikan kepada nasabah bagi perkembangan kondisi usahanya?

Responden: tergantung nasabah, pembiayaan digunakan untuk usaha atau tidak

56. Peneliti: Apakah pembiayaan yang diberikan di BMT dapat meningkatkan produktivitas perempuan?

Responden: sebenarnya bisa meninggalka, tetapi sering kali pembiayaan tidak tepat sasaran

57. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membuat perempuan lebih dapat mandiri dalam menjalankan usahanya?

Responden: seharusnya perempuan bisa mandiri, tetapi banyak yang tidak tepat penggunaan

58. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membentuk sikap hati-hati perempuan dalam menjalankan usaha?

Responden: kurang yakin

59. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat meningkatkan perilaku usaha yang aktif dan berani mengambil resiko bagi perempuan?

Responden: kurang yakin

60. Peneliti: Apakah pembiayaan yang dilakukan tersebut membawa dampak yang berbeda bagi perilaku nasabah perempuan dengan nasabah laki-laki?

Responden: hampir sama perilaku nasabah perempuan dan laki-laki hanya saja perempuan lebih tanggung jawab

### **HASIL WAWANCARA**

Tempat : Kantor GEMI

Tanggal : 18 April 2011

Waktu : 09.30 WIB

Ditujukan kepada pimpinan Lembaga Keuangan Mikro Syariah GEMI

61. Peneliti: Fasilitas pembiayaan apa saja yang terdapat di Lembaga Keuangan Mikro Syariah GEMI?

Responden: Pembiayaan pendidikan, pembiayaan usaha, pembiayaan KPR

62. Peneliti: Syarat apa saja yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah GEMI?

Responden: Foto kopi KTP, dan tanpa jaminan.

63. Peneliti: Bagaimana tahapan yang harus dilalui dari proses permohonan pembiayaan sampai realisasi pembiayaan kepada anggota?

Responden: Foto kopi KTP, dan tanpa jaminan.

64. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dilaksanakan dengan perjanjian pembiayaan?

Responden: Iya, setiap pembiayaan harus ada akad dan ikrar pengajuan yang disepakati oleh seluruh anggota.

65. Peneliti: Apakah jaminan yang diberikan dalam pembiayaan harus sebanding dengan jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah?

Responden: Di GEMI kita tidak menggunakan jaminan, tetapi apabila tidak ada yang mengangsur, temannya sebagai garansinya.

66. Peneliti: Apakah jumlah angsuran yang harus dibayar nasabah setelah pengambilan pembiayaan telah disepakati kedua belah pihak dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah dalam mengangsur?

Reponden: Iya, realisasi di GEMI berdasarkan tingkat usaha dan kemampuan dari ibu-ibu.

67. Peneliti: Bagaimana ketentuan bagi hasil keuntungan yang didapat dari usaha yang dikelola oleh nasabah di GEMI?

Responden: Bagi hasil berdasarkan kesepakatan yang terjadi antara nasabah dan lembaga.

68. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan pengawasan dan pembinaan terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah?

Responden: Iya, di GEMI setiap kegiatan usaha anggota, selalu dalam pengawasan pegawai.

69. Peneliti: Mengapa GEMI tidak melakukan pemberdayaan langsung kepada para nasabahnya?

Responden: karena dengan melakukan pemberdayaan, dapat mengontrol pembiayaan tepat pada sasaran.

70. Peneliti: Menurut Bapak/Ibu apakah fasilitas pembiayaan dari GEMI mempunyai manfaat terhadap perkembangan /kemajuan usaha bagi nasabah?

Responden: Fasilitas pembiayaan di GEMI sangat bermanfaat, karena tanpa jaminan, sehingga masyarakat miskin dapat mengakses untuk menjalankan usahanya.

71. Peneliti: Apakah Bapak/Ibu memberikan arahan kepada nasabah dalam menjalankan usahanya?

Responden: setiap fasilitator GEMI adalah SDM yang terpilih sehingga dapat memberikan arahan kepada anggota dampingannya.

72. Peneliti: Bagaimana pelayanan yang diberikan GEMI ketika nasabah melakukan konsultasi untuk perkembangan usahanya?

Responden: kita juga mempunyai jasa konsultan apabila anggota/nasabah membutuhkan bantuan.

73. Peneliti: Apakah pihak GEMI selalu melakukan kunjungan secara rutin untuk memberikan masukan maupun arahan dan motivasi dalam menjalankan usaha nasabah tersebut?

Responden: kunjungan rutin kita lakukan setiap satu minggu sekali, disertai dengan program pemberdayaan kelompok.

74. Peneliti: Bagaimana pihak GEMI dalam mengelola pembiayaannya yang dilakukan melalui pembiayaan usaha mikro?

Responden: dengan tidak adanya jaminan, kelompok usaha mikro dapat lebih mudah dalam mengakses pembiayaan.

75. Peneliti: Bagaimana dampak pembiayaan yang diberikan kepada nasabah bagi perkembangan kondisi usahanya?

Responden: ketika usaha nasabah meningkat, maka pengembalian juga lancar, dan mereka dapat mengakses pembiayaan lebih tinggi.

76. Peneliti: Apakah pembiayaan yang diberikan di GEMI dapat meningkatkan produktivitas perempuan?

Responden: nasabah GEMI semua perempuan, jadi sudah dapat dipastikan bahwa semua usaha perempuan dapat meningkat.

77. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membuat perempuan lebih dapat mandiri dalam menjalankan usahanya?

Responden: dengan adanya GEMI, perempuan merasa sangat terbantu dalam menjalankan usahanya.

78. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat membentuk sikap hati-hati perempuan dalam menjalankan usaha?

Responden: iya, perempuan lebih hati-hati karena pemberdayaan ekonomi.

79. Peneliti: Apakah pembiayaan tersebut dapat meningkatkan perilaku usaha yang aktif dan berani mengambil resiko bagi perempuan?

Responden: iya, dengan pemberdayaan kaum perempuan lebih semangat usaha

80. Peneliti: Apakah pembiayaan yang dilakukan tersebut membawa dampak yang berbeda bagi perilaku nasabah perempuan dengan nasabah laki-laki?

Responden: Nasabah perempuan jadi lebih bertanggung jawab.

## UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS GEMI PEMBIAYAAN

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.876	16

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item1	48.28	99.838	.927	.849
item2	48.32	102.875	.859	.854
item3	48.32	100.508	.897	.851
item4	48.28	102.736	.895	.852
item5	48.36	101.868	.877	.852
item6	48.04	99.549	.925	.849
item7	48.14	148.164	-.814	.921
item8	48.08	134.361	-.405	.903
item9	48.26	98.890	.949	.848
item10	48.30	98.745	.941	.848
item11	48.42	103.963	.896	.853
item12	48.52	107.316	.710	.861
item13	48.16	98.504	.953	.847
item14	47.84	142.300	-.695	.912
item15	47.26	119.053	.272	.877
item16	47.22	115.359	.502	.870

## UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS GEMI PEMBERDAYAAN

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.989	16

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item17	43.04	289.060	.913	.988
item18	43.08	290.075	.911	.988
item19	43.34	296.515	.906	.989
item20	43.22	293.481	.929	.988
item21	43.12	291.944	.946	.988
item22	43.12	285.822	.951	.988
item23	43.24	291.125	.925	.988
item24	43.30	290.459	.912	.988
item25	43.56	287.925	.912	.988
item26	43.30	291.194	.921	.988
item27	43.28	287.512	.892	.989
item28	43.32	291.610	.919	.988
item29	43.60	289.224	.891	.989
item30	43.20	286.776	.929	.988
item31	43.32	290.998	.935	.988
item32	43.36	292.807	.907	.988

## UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS GEMI PERILAKU

### NASABAH

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.970	13

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item33	32.62	170.853	.934	.965
item34	32.76	173.329	.946	.965
item35	32.78	175.196	.905	.966
item36	32.52	171.030	.968	.965
item37	32.64	170.847	.963	.965
item38	32.92	180.361	.866	.967
item39	33.12	167.128	.906	.966
item40	33.02	162.387	.965	.965
item41	33.12	168.475	.913	.966
item42	33.84	208.545	-.143	.982
item43	32.96	181.386	.818	.968
item44	32.70	174.745	.963	.965
item45	33.64	181.909	.659	.971

## UJI NORMALITAS PEMBIAYAAN

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pembiayaan
N		261
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	32.89
	Std. Deviation	11.975
Most Extreme Differences	Absolute	.231
	Positive	.231
	Negative	-.114
Kolmogorov-Smirnov Z		3.739
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## UJI NORMALITAS PEMBERDAYAAN

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pemberdayaan
N		261
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	38.97
	Std. Deviation	15.159
Most Extreme Differences	Absolute	.322
	Positive	.322
	Negative	-.142
Kolmogorov-Smirnov Z		5.200
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## UJI NORMALITAS PERILAKU NASABAH

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Perilaku Nasabah
N		261
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	29.90
	Std. Deviation	11.593
Most Extreme Differences	Absolute	.222
	Positive	.222
	Negative	-.126
Kolmogorov-Smirnov Z		3.585
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## UJI U MANN-WITHNEY PEMBIAYAAN

### Ranks

	Lembaga	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Pembiayaan	GEMI	65	225.87	14681.50
	BMT	196	99.54	19509.50
	Total	261		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Pembiayaan
Mann-Whitney U	203.500
Wilcoxon W	19509.500
Z	-11.713
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Grouping Variable: Lembaga

## UJI U MANN-WITHNEY PEMBERDAYAAN

### Ranks

	Lembaga	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Pemberdayaan	GEMI	65	228.05	14823.00
	BMT	196	98.82	19368.00
	Total	261		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Pemberdayaan
Mann-Whitney U	62.000
Wilcoxon W	19368.000
Z	-12.107
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Grouping Variable: Lembaga

## UJI U MANN-WITHNEY PERILAKU NASABAH

### Ranks

	Lembaga	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Perilaku Nasabah	GEMI	65	225.99	14689.50
	BMT	196	99.50	19501.50
	Total	261		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Perilaku Nasabah
Mann-Whitney U	195.500
Wilcoxon W	19501.500
Z	-11.733
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Grouping Variable: Lembaga

**Gemi pembiayaan**

max	skor	2	0
min	skor	2	2
teoritik	M		6.00
teoritik	SD	8	.00

baik	Sangat	: $X \geq M + 1,5 SD$
	Baik	: $M + 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$
	Cukup	: $M - 0,5 SD \leq X < M + 0,5 SD$
g	Kuran	: $M - 1,5 SD \leq X < M - 0,5 SD$
kurang	Sangat	: $X \leq M - 1,5 SD$

	Kategori	Skor	
baik	Sangat	8.00	4
	Baik	0.00	4
	Cukup	2.00	3
g	Kuran	4.00	2.00
kurang	Sangat	4.00	

**Gemi Pemberdayaan**

r max	sko	6	8
r min	sko	6	1
teoritik	M		6
teoritik	SD	4	4
			8.00
			1
			0.67

baik	Sangat	: $X \geq M + 1,5 SD$
k	Bai	: $M + 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$
	Cu	: $M - 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$

kup Kur 0,5 SD :  $M - 1,5 SD \leq X < M -$   
 ang 0,5 SD :  $X \leq M$   
 kurang - 1,5 SD

	<b>Kategori</b>		<b>Skor</b>		
	Sangat		6		
baik	Bai		4.00		6
k	Cu	3.33	X	4.00	5
kup	Kur	2.67	X	3.33	4
ang	Sangat	2.00	X	2.67	
kurang			3		
			2.00		

**Gemi Perilaku Nasabah**

max	skor	2	1	0
min	skor	2	1	2
teoritik	M	2	2	6.00
teoritik	SD	8	6	.00

:  $X \geq M$   
 Sangat baik + 1,5 SD  
 Baik :  $M + 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$   
 Cukup :  $M - 0,5 SD \leq X < M + 0,5 SD$   
 Kurang :  $M - 1,5 SD \leq X < M - 0,5 SD$   
 Sangat :  $X \leq M - 1,5$   
 kurang SD

	<b>Kategori</b>		<b>Skor</b>		
Sangat baik		X	8.00		
		4			4
Baik		0.00		8.00	
		3			4
Cukup		2.00		0.00	

	Kurang Sangat	4.00 <sup>2</sup>	2.00 <sup>3</sup>
kurang		X	4.00

**BMT pembiayaan**

max	skor	2	0
min	skor	2	2
teoritik	M	2	6.00
teoritik	SD	8	.00

baik	Sangat	: $X \geq M + 1,5 SD$
	Baik	: $M + 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$
	Cukup	: $M - 0,5 SD \leq X < M + 0,5 SD$
g	Kuran	: $M - 1,5 SD \leq X < M - 0,5 SD$
kurang	Sangat	: $X \leq M - 1,5 SD$

	Kategori	Skor	
baik	Sangat	8.00	4
	Baik	0.00	4
	Cukup	2.00	3
g	Kuran	4.00	2.00
kurang	Sangat	4.00	

**BMT Pemberdayaan**

r max	sko	6	8
	sko	6	0
r min	sko	6	1
	sko	6	6

teoritik	M	4
	6	8.00
teoritik	SD	1
	4	0.67

baik	Sangat	: $X \geq M$
	+ 1,5 SD	
k	Bai	: $M + 0,5 SD \leq X < M +$
	1,5 SD	
kup	Cu	: $M - 0,5 SD \leq X < M +$
	0,5 SD	
ang	Kur	: $M - 1,5 SD \leq X < M -$
	0,5 SD	
kurang	Sangat	: $X \leq M$
	- 1,5 SD	

	Kategori		Skor		
baik	Sangat		6		
		4.00			
k	Bai	3.33	X	4.00	6
kup	Cu	2.67	X	3.33	5
ang	Kur	2.00	X	2.67	4
kurang	Sangat		3		
		2.00			

<u>BMT Perilaku Nasabah</u>				
max	skor	2	1	0
min	skor	2	1	2
teoritik	M			
	2	2	6.00	
teoritik	SD			
	8	6	.00	

		: $X \geq M$
Sangat baik	+ 1,5 SD	
Baik		: $M + 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$
Cukup		: $M - 0,5 SD \leq X < M + 0,5 SD$
Kurang		: $M - 1,5 SD \leq X < M - 0,5 SD$
kurang	Sangat	: $X \leq M - 1,5 SD$

<b>Kategori</b>		<b>Skor</b>	
Sangat baik	X	8.00	
	4		4
Baik	0.00	8.00	
	3		4
Cukup	2.00	0.00	
	2		3
Kurang Sangat	4.00	2.00	
kurang	X	4.00	

**Deskriptif : GEMI  
Frequency Table**

**Jenis kelamin**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Wanita	65	100.0	100.0	100.0

**Status**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Menikah	65	100.0	100.0	100.0

**Pendidikan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SD	26	40.0	40.0	40.0
SLTP	30	46.2	46.2	86.2
SLTA	7	10.8	10.8	96.9
Sarjana	2	3.1	3.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

**Jenis Usaha**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dagang	37	56.9	56.9	56.9
Wiraswasta	22	33.8	33.8	90.8
Buruh/Tani	6	9.2	9.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

**Jumlah Keluarga**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1-4	48	73.8	73.8	73.8
> 4	17	26.2	26.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

**Jenis Pembiayaan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-2.500.000	41	63.1	63.1	63.1
> 2.500.000	24	36.9	36.9	100.0
Total	65	100.0	100.0	

## Deskriptif BMT Frequency Table

### Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Wanita	196	100.0	100.0	100.0

### Status

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Manikah	195	99.5	99.5	99.5
Belum Menikah	1	.5	.5	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Missing	2	1.0	1.0	1.0
SD	81	41.3	41.3	42.3
SLTP	71	36.2	36.2	78.6
SLTA	40	20.4	20.4	99.0
Sarjana	2	1.0	1.0	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dagang	162	82.7	82.7	82.7
Wirausaha	22	11.2	11.2	93.9
Buruh/Tani	12	6.1	6.1	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Jumlah Keluarga

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-4	18	9.2	9.2	9.2
> 4	178	90.8	90.8	100.0
Total	196	100.0	100.0	

**Jumlah Pembiayaan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Missing	6	3.1	3.1	3.1
	0 - 2.500.000	91	46.4	46.4	49.5
	> 2.500.000	99	50.5	50.5	100.0
	Total	196	100.0	100.0	

**DATA SETELAH DILAKUKAN KATEGORI**

**GEMI**

**Frequency Table**

**Pembiayaan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	52	80.0	80.0	80.0
	Baik	13	20.0	20.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

**Pemberdayaan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	38	58.5	58.5	58.5
	Baik	20	30.8	30.8	89.2
	Cukup	6	9.2	9.2	98.5
	Kurang	1	1.5	1.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

**Perilaku Nasabah**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	34	52.3	52.3	52.3
	Baik	29	44.6	44.6	96.9
	Cukup	2	3.1	3.1	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

## BMT

### Frequency Table

#### Pembiayaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	4	2.0	2.0	2.0
	Baik	9	4.6	4.6	6.6
	Cukup	11	5.6	5.6	12.2
	Kurang	113	57.7	57.7	69.9
	Sangat Kurang	59	30.1	30.1	100.0
	Total	196	100.0	100.0	

#### Pemberdayaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Baik	1	.5	.5	.5
	Cukup	9	4.6	4.6	5.1
	Kurang	100	51.0	51.0	56.1
	Sangat Kurang	86	43.9	43.9	100.0
	Total	196	100.0	100.0	

#### Perilaku Nasabah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	1	.5	.5	.5
	Baik	8	4.1	4.1	4.6
	Cukup	9	4.6	4.6	9.2
	Kurang	86	43.9	43.9	53.1
	Sangat Kurang	92	46.9	46.9	100.0
	Total	196	100.0	100.0	

## Reliability

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.876	16

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item1	48.28	99.838	.927	.849
item2	48.32	102.875	.859	.854
item3	48.32	100.508	.897	.851
item4	48.28	102.736	.895	.852
item5	48.36	101.868	.877	.852
item6	48.04	99.549	.925	.849
item7	48.14	148.164	-.814	.921
item8	48.08	134.361	-.405	.903
item9	48.26	98.890	.949	.848
item10	48.30	98.745	.941	.848
item11	48.42	103.963	.896	.853
item12	48.52	107.316	.710	.861
item13	48.16	98.504	.953	.847
item14	47.84	142.300	-.695	.912
item15	47.26	119.053	.272	.877
item16	47.22	115.359	.502	.870

## Reliability

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.989	16

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item17	43.04	289.060	.913	.988
item18	43.08	290.075	.911	.988
item19	43.34	296.515	.906	.989
item20	43.22	293.481	.929	.988
item21	43.12	291.944	.946	.988
item22	43.12	285.822	.951	.988
item23	43.24	291.125	.925	.988
item24	43.30	290.459	.912	.988
item25	43.56	287.925	.912	.988
item26	43.30	291.194	.921	.988
item27	43.28	287.512	.892	.989
item28	43.32	291.610	.919	.988
item29	43.60	289.224	.891	.989
item30	43.20	286.776	.929	.988
item31	43.32	290.998	.935	.988
item32	43.36	292.807	.907	.988

## Reliability

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.970	13

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item33	32.62	170.853	.934	.965
item34	32.76	173.329	.946	.965
item35	32.78	175.196	.905	.966
item36	32.52	171.030	.968	.965
item37	32.64	170.847	.963	.965
item38	32.92	180.361	.866	.967
item39	33.12	167.128	.906	.966
item40	33.02	162.387	.965	.965
item41	33.12	168.475	.913	.966
item42	33.84	208.545	-.143	.982
item43	32.96	181.386	.818	.968
item44	32.70	174.745	.963	.965
item45	33.64	181.909	.659	.971

**Deskriptif : GEMI  
Frequency Table**

**Jenis kelamin**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Wanita	65	100.0	100.0	100.0

**Status**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Menikah	65	100.0	100.0	100.0

**Pendidikan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SD	26	40.0	40.0	40.0
SLTP	30	46.2	46.2	86.2
SLTA	7	10.8	10.8	96.9
Sarjana	2	3.1	3.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

**Jenis Usaha**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dagang	37	56.9	56.9	56.9
Wiraswasta	22	33.8	33.8	90.8
Buruh/Tani	6	9.2	9.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

**Jumlah Keluarga**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1-4	48	73.8	73.8	73.8
> 4	17	26.2	26.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

### Jenis Pembiayaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-2.500.000	41	63.1	63.1	63.1
> 2.500.000	24	36.9	36.9	100.0
Total	65	100.0	100.0	

## Deskriptif BMT Frequency Table

### Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Wanita	196	100.0	100.0	100.0

### Status

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Manikah	195	99.5	99.5	99.5
Belum Menikah	1	.5	.5	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Missing	2	1.0	1.0	1.0
SD	81	41.3	41.3	42.3
SLTP	71	36.2	36.2	78.6
SLTA	40	20.4	20.4	99.0
Sarjana	2	1.0	1.0	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dagang	162	82.7	82.7	82.7
Wirausaha	22	11.2	11.2	93.9
Buruh/Tani	12	6.1	6.1	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Jumlah Keluarga

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-4	18	9.2	9.2	9.2
> 4	178	90.8	90.8	100.0
Total	196	100.0	100.0	

### Jumlah Pembiayaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Missing	6	3.1	3.1	3.1
0 - 2.500.000	91	46.4	46.4	49.5
> 2.500.000	99	50.5	50.5	100.0
Total	196	100.0	100.0	

## UJI T GEMI DAN BMT

### Group Statistics

Lembaga	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pembiayaan GEMI	65	50.42	4.405	.546
BMT	196	27.08	6.967	.498

## UJI NORMALITAS

### NPar Tests

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pembiayaan
N		261
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	32.89
	Std. Deviation	11.975
Most Extreme Differences	Absolute	.231
	Positive	.231
	Negative	-.114
Kolmogorov-Smirnov Z		3.739
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## UJI NON PARAMETRIK MANN-WHITNEY

### NPar Tests

#### Mann-Whitney Test

### Ranks

	Lembaga	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Pembiayaan	GEMI	65	225.87	14681.50
	BMT	196	99.54	19509.50
	Total	261		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Pembiayaan
Mann-Whitney U	203.500
Wilcoxon W	19509.500
Z	-11.713
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Grouping Variable: Lembaga

### Group Statistics

	Lembaga	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pemberdayaan	GEMI	65	63.02	7.032	.872
	BMT	196	30.99	5.782	.413

## NPar Tests

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pemberdayaan
N		261
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	38.97
	Std. Deviation	15.159
Most Extreme Differences	Absolute	.322
	Positive	.322
	Negative	-.142
Kolmogorov-Smirnov Z		5.200
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## NPar Tests

### Mann-Whitney Test

### Ranks

	Lembaga	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Pemberdayaan	GEMI	65	228.05	14823.00
	BMT	196	98.82	19368.00
	Total	261		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Pemberdayaan
Mann-Whitney U	62.000
Wilcoxon W	19368.000
Z	-12.107
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Grouping Variable: Lembaga

### Group Statistics

	Lembaga	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Perilaku Nasabah	GEMI	65	47.22	3.651	.453
	BMT	196	24.16	6.466	.462

## NPar Tests

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Perilaku Nasabah
N		261
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	29.90
	Std. Deviation	11.593
Most Extreme Differences	Absolute	.222
	Positive	.222
	Negative	-.126
Kolmogorov-Smirnov Z		3.585
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## NPar Tests

### Mann-Whitney Test

### Ranks

	Lembaga	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Perilaku Nasabah	GEMI	65	225.99	14689.50
	BMT	196	99.50	19501.50
	Total	261		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Perilaku Nasabah
Mann-Whitney U	195.500
Wilcoxon W	19501.500
Z	-11.733
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Grouping Variable: Lembaga

## DATA SETELAH DILAKUKAN KATEGORI

### GEMI

#### Frequency Table

##### Pembiayaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	52	80.0	80.0	80.0
	Baik	13	20.0	20.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

##### Pemberdayaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	38	58.5	58.5	58.5
	Baik	20	30.8	30.8	89.2
	Cukup	6	9.2	9.2	98.5
	Kurang	1	1.5	1.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

### Perilaku Nasabah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	34	52.3	52.3	52.3
	Baik	29	44.6	44.6	96.9
	Cukup	2	3.1	3.1	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

## BMT

### Frequency Table

#### Pembiayaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Baik	4	2.0	2.0	2.0
	Baik	9	4.6	4.6	6.6
	Cukup	11	5.6	5.6	12.2
	Kurang	113	57.7	57.7	69.9
	Sangat Kurang	59	30.1	30.1	100.0
	Total	196	100.0	100.0	

**Pemberdayaan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Baik	1	.5	.5	.5
Cukup	9	4.6	4.6	5.1
Kurang	100	51.0	51.0	56.1
Sangat Kurang	86	43.9	43.9	100.0
Total	196	100.0	100.0	

**Perilaku Nasabah**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sangat Baik	1	.5	.5	.5
Baik	8	4.1	4.1	4.6
Cukup	9	4.6	4.6	9.2
Kurang	86	43.9	43.9	53.1
Sangat Kurang	92	46.9	46.9	100.0
Total	196	100.0	100.0	

## DOKUMENTASI PENELITIAN

Sekolah GEMI selama tiga hari  
sebelum pencairan pendanaan



Salah satu kelompok  
rembug GEMI



Pengisian Akad pembiayaan  
yang di setuju seluruh  
anggota kelompok



Pembayaran angsuran  
dengan disertai pendampingan



Ibu Mujirah Sewon  
yang sukses  
bedagang klontong  
karena pembiayaan dan  
pemberdayaan yang  
dilakukan GEMI



Sudah bisa meningkatkan  
Hasil produksi dengan  
Pengemasan produk  
secara modern  
berkat pendampingan  
usaha GEMI



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama : Budi Kolistiawan, S.Pd  
Tempat/tgl.lahir : Semarang, 8 April 1984  
Alamat Rumah : Gulon, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta 55771  
Alamat Kantor : jl. Parangtritis km10, Rendeng, Gabusan Bantul,  
Yogyakarta  
Nama Ayah : Purwoko  
Nama Ibu : Sagiye

### B. Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal

- a. SD Negeri Tulung, tahun lulus 1996
- b. SLTP Negeri 1 Pundong, tahun lulus 1999
- c. SMU Negeri 1 Pundong, tahun lulus 2002
- d. Universitas Negeri Yogyakarta, tahun lulus 2007

### C. Riwayat Pekerjaan

1. Guru SD Muhammadiyah Kalinampu II tahun 2005 – 2007
2. Karyawan LKMS GEMI, tahun 2007 – 2011

### D. Pengalaman Organisasi

1. Ketua Rohis SMU Negeri 1 Pundong, tahun 2001
2. Ketua DPRa PKS kelurahan Srihardono, Pundong, tahun 2005-2007
3. Ketua Pemuda Karang Taruna dusun Gulon, Srihardono, Pundong, tahun 2005-2006
4. Direktur TPA Al-Amin, Gulon, Srihardono, Pundong, tahun 2003-2011

### E. Karya Ilmiah

1. Artikel
  - a. Kajian Terhadap Sistem Perekonomian Umar Ibn Khattab, artikel Tanggal 3 Januari 2009
  - b. Pemahaman Teori Tekstual dan Kotekstual Suatu Hadist, Artikel tanggal 30 Juni 2009
  - c. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Bai'As-Salam dan Perlakuan Akutansinya, disampaikan dalam pelatihan akutansi syariah, Tanggal 26 Des 2010
2. Penelitian  
Kajian Sosiolek Remaja dalam Interaksi Belajar Mengajar Bahasa Indonesia di SMP Negeri 3 Sewon, Bantul, Yogyakarta, Skripsi tahun 2007

Yogyakarta, 8 Mei 2011

Budi Kolistiawan, S.Pd

